

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>](#)

2023年9月12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. 2023年6月期の業績概要	01
2. 2024年6月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の見直しについて	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	05
3. 経営ビジョン	10
■ 業績動向	11
1. 2023年6月期の業績概要	11
2. 事業セグメント別動向	12
3. 財務状況と経営指標	19
■ 今後の見通し	20
1. 2024年6月期の業績見通し	20
2. 中期経営計画	22
■ 株主還元策	24

スカラ | 2023年9月12日(火)

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

要約

人の成長機会を提供する社会課題解決型事業に注力、業績は成長路線に復帰

スカラ<4845>は、「価値が溢れ出てくる社会を創る」ことをグループビジョンとして掲げ、DXを基盤として「成長機会の提供を中心とした、人の成長プラットフォーム」となることで社会貢献に取り組んでいる。グループ会社にて、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、またM&Aによる事業領域の拡大とシナジー創出を成長戦略の1つに掲げている。

1. 2023年6月期の業績概要

2023年6月期における継続事業※の売上収益は前期比32.1%増の12,644百万円、営業利益は259百万円（前期は191百万円の損失）となった。売上収益は人材・教育事業やEC事業が好調に推移したことに加えて、2022年6月期第4四半期に子会社化した（株）エッグ及び日本ペット少額短期保険（株）の売上が通年で寄与したことにより増収となった。利益面では、新規共創案件に係るコスト増や保険事業における一時的な責任準備金の積み立て等のマイナス要因があったものの、人材・教育事業やEC事業の増益に加えて投資・インキュベーション事業の損失額が縮小したことで黒字転換した。なお、一時的な費用を除いたNon-GAAP指標に基づく営業利益についても同429.3%増の256百万円となっている。

※ 2022年6月期第4四半期に連結子会社の（株）スカラワークスを解散及び清算したことにより、同子会社を非継続事業に分類したほか、2023年6月期第4四半期に（株）コネクタージェンシーの全株式を譲渡したこと及びジェイ・フェニックス・リサーチ（株）の全株式の譲渡を決議し、株式譲渡契約を締結したことにより、両社を非継続事業に分類し、これら非継続事業を除いた継続事業ベースの売上収益及び営業利益と前年同期比増減率を記載している。

2. 2024年6月期の業績見通し

2024年6月期は売上収益で前期比1.2%増の12,800百万円、営業利益で同150.4%増の650百万円と増収増益を見込む。売上収益は前期に貢献した全国旅行支援事業関連の売上が減少するものの、人材・教育事業、EC事業等の拡大により増収を確保する。利益面では、増収効果に加えて共創案件の開発コスト負担が減少することもあり大幅増益となる見通し。「逆プロポ」※のサービスを通じた自治体との共創案件も増加傾向にあり、収益貢献が見込まれる。なお、保険事業については収益力強化のための事業構造改革に取り組んでいるほか新規商品の開発も進めており、2025年6月期に黒字化を目指している。

※ 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ペクトルを逆転させた仕組み。

要約

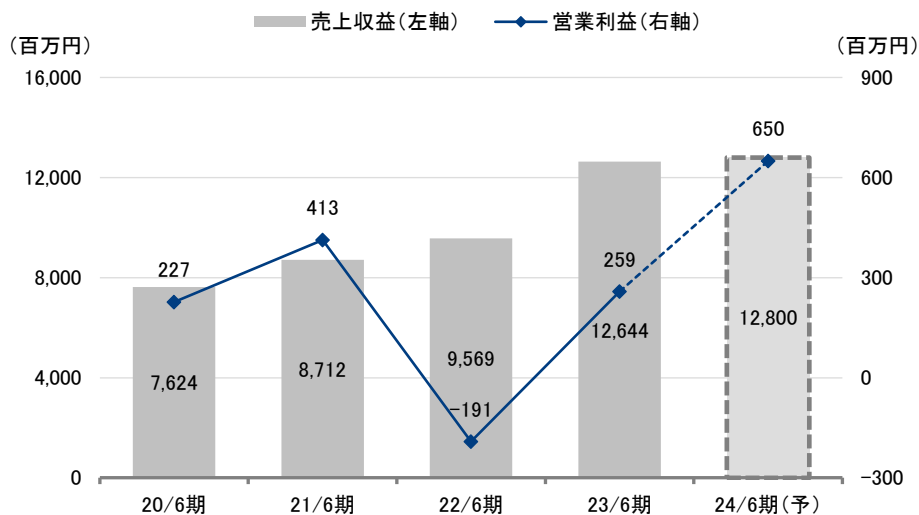
3. 中期経営計画の見直しについて

同社は2019年8月に中期経営計画「COMMIT5000」を発表し、クライアントとともに社会問題をビジネスで解決する、価値共創型企業として成長していく戦略を打ち出し、経営数値目標として2030年6月期に売上収益5,000億円、営業利益500億円(2025年6月期に売上収益1,000億円、営業利益100億円)を目標に掲げてきたが、直近の収益動向を鑑みて今回見直しを行った。2026年6月期までの3年間で「堅実な成長に向けた基盤づくり」を行う期間と位置づけ、業績目標も2026年6月期で売上収益155億円、営業利益20億円と実現性の高い目標に見直した。グループ内外の人の成長に関する事業に注力し、「社会課題の案件化」「グループ内の個別事業とパートナーで共創」「実現した価値に共感した人材・パートナーや新たな社会課題が集まる」の循環構造を創り出すことで事業規模を拡大する。また、経営管理基盤の強化を図り、グループ全体の収益性向上にも取り組む。株主還元方針としては従来と変わらず、安定的、継続的な配当を実施していくことを基本に増配の継続を目指す。

Key Points

- ・2023年6月期は人材・教育事業やEC事業の好調で増収増益に
- ・2024年6月期は売上増とコスト削減効果により営業利益で2.5倍増を目指す
- ・堅実な成長に向けた基盤づくりに注力、2026年6月期に売上収益155億円、営業利益20億円を目指す

業績推移



注：IFRS、継続事業ベース
 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、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 戦略によって事業領域を拡大するとともに 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収益を着実に拡大してきた。

2019年以降は中期目標として掲げた「価値共創プラットフォームの構築」に向けて、同年7月に(株)スカラパートナーズを設立したのに続き、10月に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、2020年4月に人材・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)、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相次いで子会社化するなど業容を一段と広げている。

なお、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月期から国際財務報告基準(IFRS)に基づく業績開示を開始、2022年4月の東証市場区分見直しに伴い東証第1部からプライム市場へ移行している。

スカラ | 2023年9月12日(火)
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 3月	(株)ブロンコス 20 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
2023年 6月	(株)コネクトエージェンシーを(株)アジャストワンに売却
2023年 8月	ジェイ・フェニックス・リサーチ(株)を売却

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。

2023年6月末時点におけ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6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。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)。なお、クラウド型 PBX サービスを提供していた(株)コネクトエージェンシーについては、2018年の子会社化以降、グループ内でのクロスセルに取り組むなどシナジーを追求してきたが、期待したほどの成果を得られなかったこと、またシステムの老朽化に伴うコスト負担が大きくなっていったこともあり、2023年6月30日付で全株式を売却し、連結対象子会社から外している。

※ 寄附者情報や返礼品の管理、各種関連書類の作成等を、自治体職員が正確、簡単に行うことができるシステム。

カスタマーサポート事業は 2018年に子会社化した(株)レオコネクトが展開し、人材・教育事業は 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)ブロンコス 20の合計4社で構成されている。そのほか EC 事業は 2017年に子会社化した(株)スカラプレイス、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それぞれ展開しており、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、(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。なお、2019年に子会社化したジェイ・フェニックス・リサーチについては、価値創造経営コンサルティング領域において当初計画していた顧客獲得が期待していたよりも進まなかったことから、両社協議の上で 2023年8月に全株式をジェイ・フェニックス・リサーチの代表取締役社長に売却し、連結対象子会社から外している。

※ 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傘下にあったが、現在は同社の子会社となっており、グリッドグループホールディングスは社名をスカラワークスに改称後、2022年6月末に清算している。

会社概要

事業セグメント別のグループ会社と事業内容

事業セグメント	グループ会社	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※ ¹	SaaS/ASP サービスの開発、オフショア開発
	(株)readytowork	
	(株)コネクタージェンシー※ ²	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 の推進
カスタマー サポート事業	(株)ソープ	システム開発・保守・ネットワーク構築
	(株)レオコネク	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)スカラサービス※ ³	コールセンターサービス
	(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)フォーハンズ	幼児教育、コミュニティ開発支援等
	(株)スポーツストーリーズ	運動教育、スポーツ教室運営等
EC 事業	(株)プロンコス 20	バスケットボールのクラブチーム運営
保険事業	(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
投資・ インキュベーション 事業	日本ペット少額短期保険(株)	少額短期保険業
	(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)※ ⁴	価値創造経営支援 (アナリストレポート・統合報告書作成、ファンド運営支援)
	(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
	(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

注：2023年6月末時点

 ※¹ 2023年4月1日を効力発生日として、(株)スカラコミュニケーションズを存続会社とする吸収合併を実施。

 ※² 2023年6月30日付で(株)コネクタージェンシーの全株式を(株)アジャストワンに売却。非継続事業となる。

 ※³ コールセンターサービスをカスタマーサポート事業に含めている。

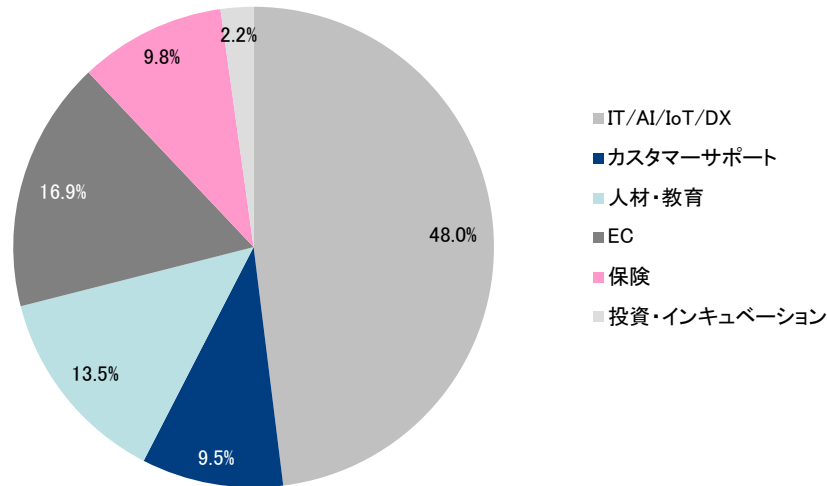
 ※⁴ 2023年8月4日付で、ジェイ・フェニックス・リサーチ(株)の全株式を売却。非継続事業となる。

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2023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 48.0%、カスタマーサポート事業 9.5%、人材・教育事業 13.5%、EC 事業 16.9%、保険事業 9.8%、投資・インキュベーション事業 2.2% であり、IT/AI/IoT/DX 事業が売上の半分を占める主力事業となっている。

会社概要

事業セグメント別売上構成比(2023年6月期)



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、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 IT 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、新規システム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。一例を挙げると、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、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。

今後は社会課題の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いる。SaaS/ASP サービスについても、これら共創案件の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が長くなるため収益化までの時間はかかるものの、営業効率は向上するため全体の収益性は共創型プロジェクトの増加とともに向上していくものと予想される。

会社概要

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
	i-linkplus	関連リンク表示サービス
コンテンツ配信	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
	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

(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」、「SaaS 型 IVR」などの導入を進め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、沖縄に自社コールセンターを設置し、光通信グループ以外の顧客を開拓することで、収益性の向上に取り組んでいる。

(3) 人材・教育事業

人材・教育事業は売上収益の約 6 割が人材事業、約 4 割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系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。収益源は、新卒採用向け企業合同説明会の企画・運営（オンライン開催含む）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。

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おり、今後はブロンコスブランドでのバスケットボール教室数拡大やファンクラブサイト運営、学校のクラブ活動へのコーチ派遣などでの収益獲得にも注力していく。

会社概要

(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。同サイトは、中古カードの値付けで参考指標にされるほどの影響力を持ち、トレーディングカードの買取販売では業界 No.1 の EC ショップとしての地位を確立している。2020 年 6 月期からは海外ユーザーからの買取も開始し、取引流通額も年率 2 ケタ成長で伸び続けている。

(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を揃えていることが特長となっている。ペット保険だけでなく、ペットに関わるサービスの展開を今後計画しているほか、AI を用いたデータ解析・リスク分析によって、最適なリスク移転テクノロジーを開発し、企業や自治体等が抱えるリスクの移転支援サービスについても将来的に展開していくことを検討している。

(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、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「逆プロポ」、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による投資、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% 以上が期待できる時価総額 100 億円規模までの上場企業となり、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する方針となっている。

「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である。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。ソーシャル・エックスが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の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から DX 支援など他のプロジェクトの受注も増えるため、官民共創プロジェクト拡大のための重要なフック役として位置付けている。

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. 経営ビジョン

同社はグループビジョンとして、「価値が溢れ出てくる社会を創る」をテーマに掲げた。価値とそれを認める人を発見し、適切な形、方法、タイミングで届けるとともに、既存の価値を超える新しい価値や技術が創造されるサイクルの促進に取り組んでいく。グループビジョンの実現に向け、今回グループが進むべき方向性となる「VISION2030」(いつもいつまでも自分らしく生きられる社会の実現)を制定し、「成長機会の提供を中心とした、人の成長プラットフォームとなる」ことを中長期戦略のテーマと位置付けた。

同社が持つIT/AI/IoTを用いたDXによる課題解決や、課題解決に向けた投資を推進することによって、誰もが成長・活躍できる機会を提供していく。個が成長すれば、それに共感した周囲との共創により周囲がまた成長し、共感・共創のサイクルにより社会が発展するサイクルを創り出していく。「社会」や「個人の生活」に対して様々な価値を提供し続けることで、社会貢献とともに企業価値の向上を目指す。



出所：決算説明資料より掲載

業績動向

2023年6月期は人材・教育事業やEC事業の好調で増収増益に

1. 2023年6月期の業績概要

2023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32.1%増の12,644百万円、営業利益で259百万円（前期は191百万円の損失）、税引前利益で233百万円（同210百万円の損失）、親会社の所有者に帰属する当期損失で218百万円（同523百万円の損失）となった。

2023年6月期連結業績（IFRS、継続事業）

（単位：百万円）

	22/6期		会社計画	23/6期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上収益	9,569	-	13,000	12,644	-	32.1%	-2.7%
売上原価	5,557	58.1%	-	7,509	59.4%	35.1%	-
販管費	4,052	42.4%	-	4,903	38.8%	21.0%	-
その他の収益・費用	-82	-	-	-8	-	-	-
投資事業有価証券に係る損益	-68	-	-	37	-	-	-
営業利益	-191	-2.0%	300	259	2.1%	-	-13.5%
税引前利益	-210	-2.2%	280	233	1.8%	-	-16.5%
親会社の所有者に帰属する当期利益	-523	-5.5%	200	-218	-1.7%	-	-

注：スカラワークス、コネクトエージェンシー、ジェイ・フェニックス・リサーチを除いた継続事業ベースの業績数値。

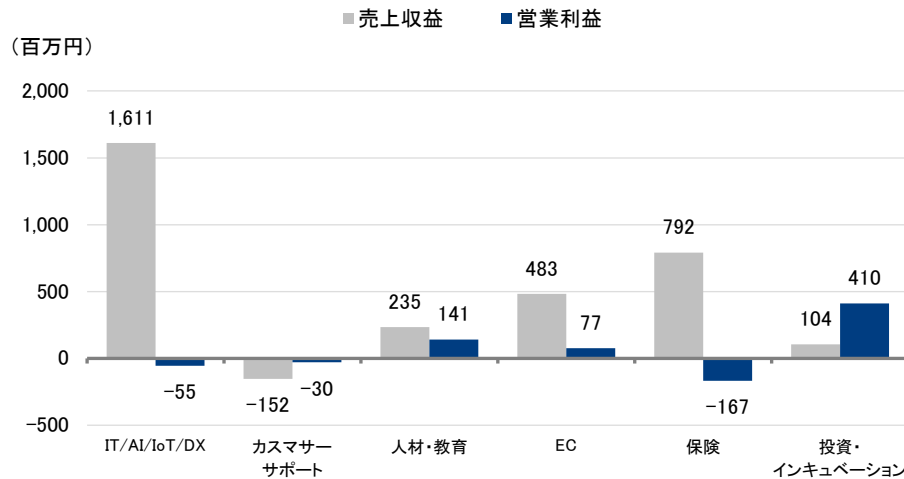
会社計画は2023年5月発表値。

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上収益は2022年6月期第4四半期に子会社化したエッグ及び日本ペット少額短期保険の売上が通年で寄与したことに加え、人材・教育事業やEC事業が好調に推移したことが増収要因となった。利益面では、新規共創案件のコスト負担増や保険事業における一時的な責任準備金の積み立て等のマイナス要因があったものの、人材・教育事業やEC事業の増益に加えて、投資・インキュベーション事業の損失額が縮小したことにより2期ぶりに黒字転換した。なお、グループ会社の本社移転や投資有価証券評価損など一時的な費用を除いたNon-GAAP指標に基づく営業利益についても、同429.3%増の256百万円となっている。

業績動向

事業セグメント別業績(前期比増減額)



出所：決算短信よりフィスコ作成

2023年5月に修正発表した計画値(売上収益13,000百万円、営業利益300百万円、税引前利益280百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益200百万円)から売上収益、各利益ともに未達となったが、主な要因はコネクテッドエージェンシー及びジェイ・フェニックス・リサーチの株式売却の実施または売却を決定したことにより、両社の事業を非継続事業として分類したことによるもので、売上収益、営業利益、税引前利益から両社の実績値を控除した。また、非継続事業としてのれんの減損損失365百万円を計上したため、親会社の所有者に帰属する当期損失を計上することとなった。

M&A 効果により IT/AI/IoT/DX 事業の売上収益は大幅増収に

2. 事業セグメント別動向

(1) IT/AI/IoT/DX 事業

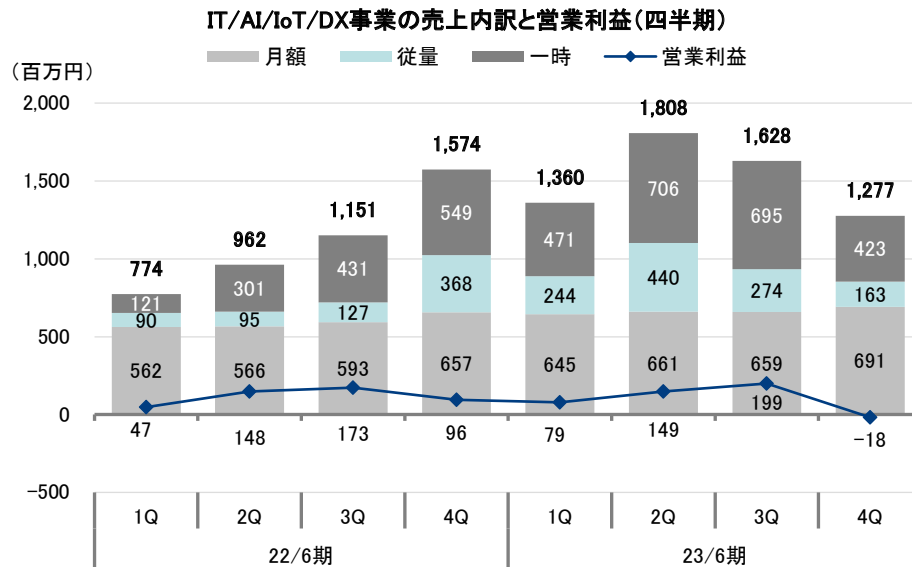
IT/AI/IoT/DX 事業の売上収益は前期比 36.1% 増の 6,073 百万円、営業利益は同 11.9% 減の 409 百万円と増収減益となったが、Non-GAAP 指標での全社費用配賦前営業利益では同 1.1% 増の 1,062 百万円と若干ながら増益を確保した。

業績動向

売上形態別で見ると、月額課金収入が前期比 11.7% 増の 2,656 百万円、従量課金収入が同 64.9% 増の 1,121 百万円、受託開発等の一時売上が同 63.7% 増の 2,295 百万円といずれも増加したが、エッグの売上が通年で寄与したことが主な増収要因となった。エッグに関しては、ふるさと納税システムに加えて政府が実施した全国旅行支援事業関連や、鳥取県国民健康保険団体連合会から受託した医療介護データベースの分析システム「とっとり健康+ (プラス)」※1の開発保守、鳥取県米子市及び境港市から受託したマイナンバーカード普及促進事業※2の売上が貢献した。

- ※1 医学的知見を踏まえた効果的な保健指導・保健師等の専門職の事務効率化・住民の行動変容につなげるための効果的な情報提示を行うシステムで、被保険者の将来予測を含めた保健指導を実施するためのツールとして開発された。現在、鳥取県の国民健康保険加入者を対象とした健康アプリも開発中となっている。
- ※2 マイナンバーカード申請ページの導線となるランディングページの制作やテレビCM、YouTube、SNS、キャンペーンガウー等を活用した広報の企画、設計、商業施設への出張申請ブース開設業務等を受託した。

既存事業ベースで見ると、売上高は主力サービスの「i-シリーズ」を中心に堅調に推移したが、利益面では新規共創案件に係る開発費用の増加等により減益となったようだ。四半期ベースの売上推移では、ふるさと納税システムや旅行支援事業関連の寄与が大きかった第2四半期が1,808百万円とピークとなっており、M&A効果が一巡し旅行支援事業が縮小した第4四半期には前年同期比 18.9% 減の 1,277 百万円と減収に転じている。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

共創案件の取り組み状況については、以下のとおり。

業績動向

a) 「スマートヘルスケアプラットフォーム」

スカラコミュニケーションズ、大塚製薬（株）、損害保険ジャパン（株）の3社で、ヘルスケア領域における「スマートヘルスケアプラットフォーム」の開発を進めている。このヘルスケアサービスは、健康経営を目的とし、従業員のデータを活用し、日常生活スタイルから健康増進を行い、社員の健康をサポートするもの。自身の生活習慣（睡眠時間、運動時間等）、体の状態（体重等）などの基礎情報から、個別化された健康サポートを促し、健康の維持・増進を図るためのサービスとなる。既に多くの使用実績を積み重ね、2024年本格的なサービス提供の開始を検討している。同社はシステム、アプリの開発・運営を行い、月額利用料を売上として計上する。

b) 「U- メディカルサポート」

畜産 DX として、デザミス（株）、三井住友海上火災保険（株）と共同で、牛の遠隔診療や電子カルテ、指示書作成等の機能を備えた総合診療サポートツール「U- メディカルサポート」を開発、2023年1月より提供を開始している。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®※1」を通じて牛の健康状態を把握し、異常を察知してすぐに獣医師が往診できない場合に、「U- メディカルサポート」を利用することで診断遅れによる牛の健康状態の悪化を防ぐ効果が期待されている。また、獣医師にとっても同ツールを利用することで業務負担が軽減するといったメリットがある。国内で飼育されている乳用牛は約137万頭、このうち約10万頭で「U-motion®」が利用されており、デザミスを通じて「U- メディカルサポート」の拡販を進めていく。「U- メディカルサポート」は、獣医師が支払う月額利用料※2のうち一定比率を同社の売上として計上するため提供開始直後の業績寄与は少ないが、導入施設数の増加や横展開により安定収益源としての貢献が期待される。現在、契約件数は徐々に増えている状況だ。また、デザミスとは別のサービスの開発についても検討を進めている。

※1 牛の首に取り付けたセンサーが反芻・動態・横臥・起立等の主要な行動を24時間365日記録することで、牛の健康状態をリアルタイムに把握できるサービス。

※2 月額料金は1アカウント2万円、1事業所で5万円だが、酪農家は無料で利用できる。機能の追加により価格が変更となる可能性もある。ちなみに、畜産に関わる動物の診療施設数は全国で約4,000施設ある。

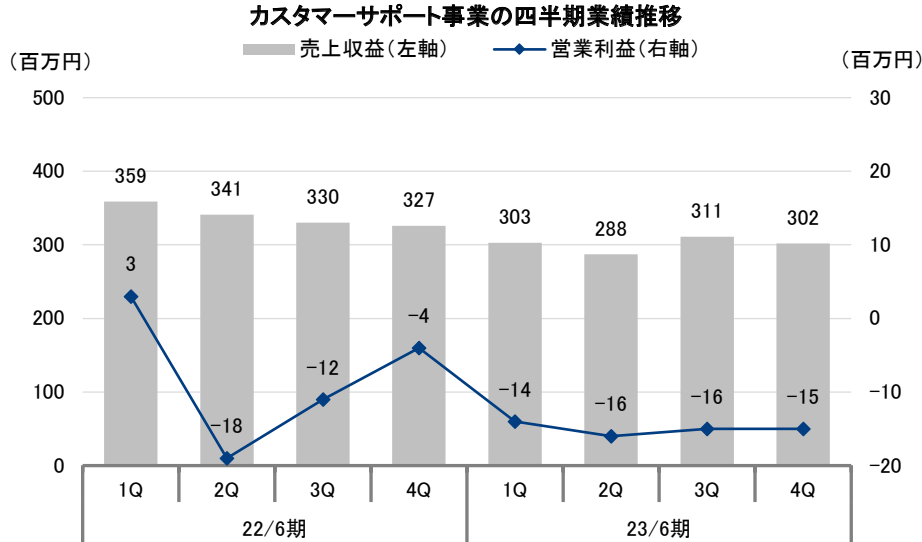
c) 自治体向け「施設予約システム」

マイナンバーカードソリューションを展開しているxID（株）とデジタルIDと連携した「施設予約システム」の開発を進めており、全国の自治体に向けSaaS/ASPでの提供準備を進めている段階にある。公民館や体育館等の公共施設の予約や解錠等をマイナンバーで行うソリューションとなる。既に、自治体から1件受注しており、今後の普及拡大が期待される。

(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11.2%減の1,204百万円、営業損失は61百万円（前期は31百万円の損失）、Non-GAAP指標での全社費用配賦前営業損失は52百万円（同28百万円の損失）となった。電気通信事業法改正に向けた対応により、主力案件の活動を停止したことが減収要因となったが四半期ベースで見ると第2四半期の288百万円を底に第3四半期以降は300百万円以上の水準をキープするなどようやく下げ止まったものと見られる。営業活動の強化により新規受注を獲得していることが要因で、2024年6月期は緩やかな回復が見込まれている。利益面でも、売上減に伴い損失が続いたが、沖縄の自社コールセンターへの移管を進めることで損益改善を図っていくことにしている。なお、事業規模が小さいこともあり2024年6月期からはIT/AI/IoT/DX事業のなかに組み込まれることとなった。

業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(3) 人材・教育事業

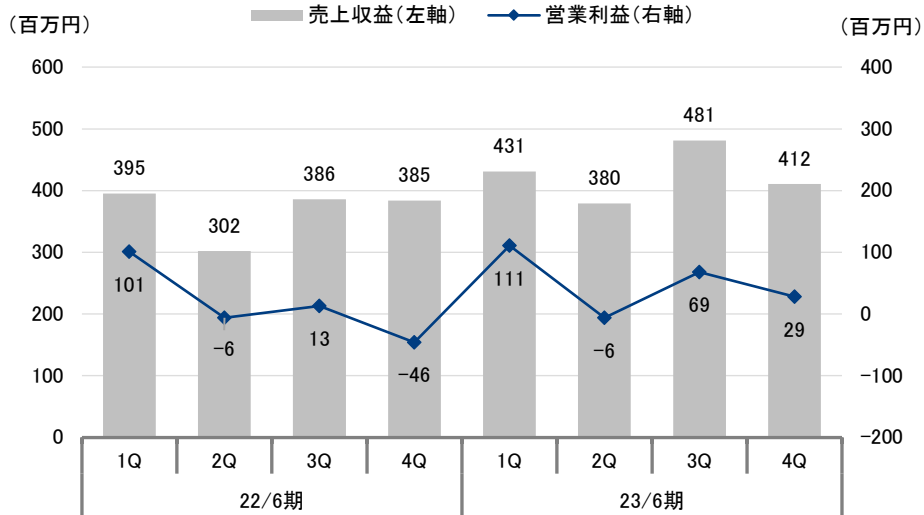
人材・教育事業の売上収益は前期比 16.1% 増の 1,704 百万円、営業利益は同 229.2% 増の 203 百万円、Non-GAAP 指標での全社費用配賦前営業利益では同 30.0% 増の 295 百万円と好調な業績となった。人材事業が 2 ケタ増収と好調で、業績のけん引役となった。2020 年 4 月に同事業をグループ化して以降、コロナ禍の影響で苦戦してきたが、売上高もグループ化前の水準に迫るところまで回復し、営業利益については最高益を更新した*。

* 人材・教育事業を展開していたグリッドグループホールディングスの 2019 年 5 月期連結業績は売上高 1,999 百万円、営業利益 31 百万円（いずれも参考値）の水準であった。

採用支援サービスは、コロナ禍からの経済再開や人手不足を背景とした採用意欲の高まりにより、合同企業説明会への参加企業が高水準で推移し、好調な売上に繋がった。一方、保育・教育サービスでは 2023 年 4 月に幼保園「Universal Kids 品川」（直営）及び「Universal Kids バンコク」（他社運営でプログラムの提供のみ）を開園したが、売上への寄与は軽微だったようだ。一方、学童に関しては英語学習に特化した「Global Education Center」を 2023 年 4 月に開校し、好評により定員に達したことから 10 月にクラスの増設を予定している。2022 年 3 月に子会社化したプロンコス 20 では、プロバスケットボールチーム「さいたまプロンコス」のファンクラブサイトをプレオープンし、会員募集を開始した。同サイトではメンバーシップ NFT（非代替トークン）を活用した「新しい形のファンクラブ」を運営する予定となっている。

業績動向

人材・教育事業の四半期業績推移

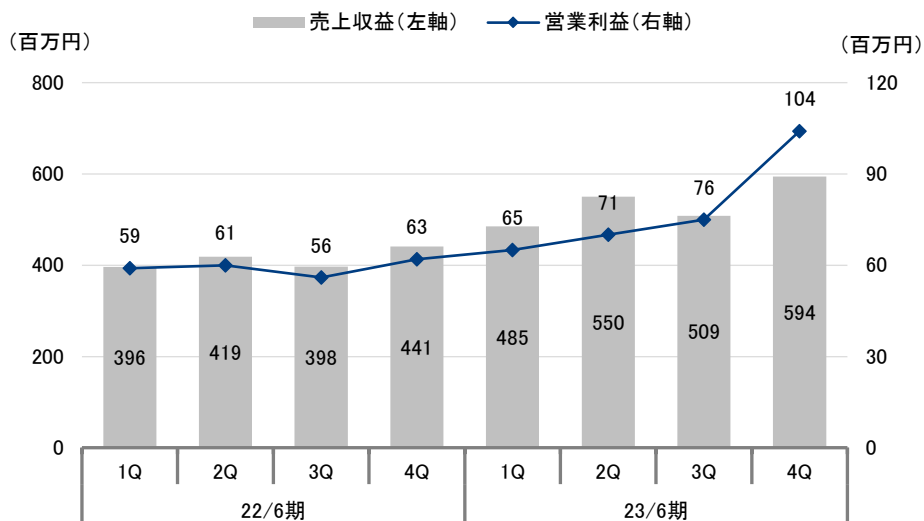


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(4) EC 事業

EC 事業の売上収益は前期比 29.2% 増の 2,138 百万円、営業利益は同 32.2% 増の 316 百万円、Non-GAPP 指標での全社費用配賦前営業利益は同 34.9% 増の 379 百万円と 2 ケタ増収増益が続き、過去最高業績を更新した。ポケモンカードなどトレーディングカードの市場規模が年々拡大するなかで、SEO をはじめとしたデジタルマーケティングの取り組みにより、EC サイト「カードショップ - 遊々亭 -」の会員数が前期末の 188 千人から 241 千人と順調に増加したことが、好調な業績につながった。2023 年 5 月には Android アプリをリリースしたことで利用者数もさらに増加しており、第 4 四半期の売上高は前年同期比 34.7% 増の 594 百万円、営業利益は同 65.1% 増の 104 百万円と過去最高を更新するなど、高成長がしばらく続く勢いとなっている。

EC事業の四半期業績推移



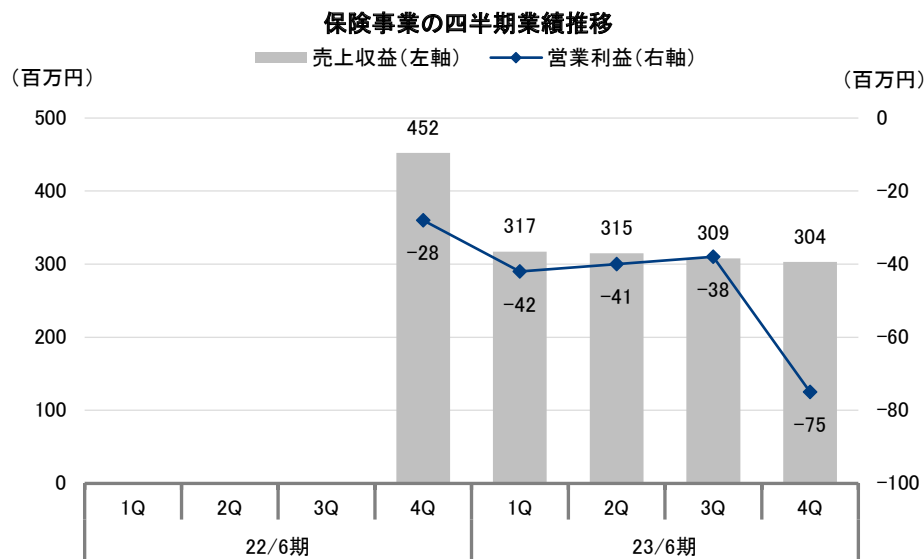
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(5) 保険事業

保険事業の売上収益は前期比 175.2% 増の 1,245 百万円、営業損失は 196 百万円（前期は 28 百万円の損失）となり、Non-GAPP 指標での全社費用配賦前営業損失も 160 百万円（同 28 百万円の損失）となった。前第 4 四半期から連結化したため売上収益は増収となっているが、四半期ベースで見ると 300 百万円強の水準が続いた。連結前の 2021 年 3 月期の収益水準が経営収益で 1,773 百万円だったことからすると、規模はやや縮小した格好となっている。同社は、2023 年 6 月期を収益力強化のための先行投資期間と位置づけ、販売体制や商品の見直しだけでなく、ホームページのリニューアルやマーケティング投資など各種施策に取り組み、また、一時費用として責任準備金を積み立てたことも損失計上の一因となった。

販売力強化のため、販売効率の悪い代理店（契約継続率の低い代理店）の整理と新たな代理店の獲得を 1～2 年かけて進める予定である。また、保険損害率（支払保険金÷収入保険料）についても、保険関連団体を通じてチェック機能を強化することで低減し、コスト抑制に取り組んでいる。また、幅広い顧客ニーズに応えられるよう、大切なペットのさらなる安全安心を担保できる新商品の開発にも取り組んでおり、2025 年 6 月期の営業利益黒字化を目標としている。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

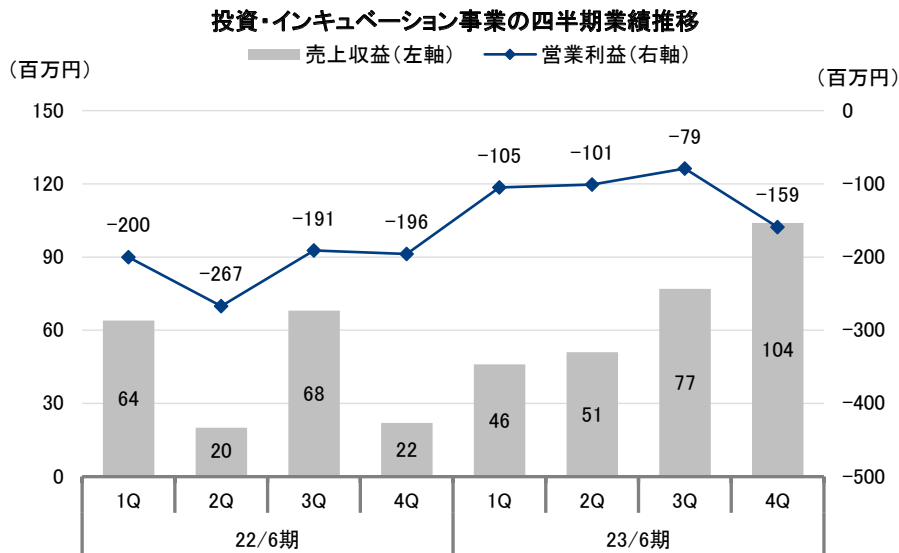
業績動向

(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 59.5% 増の 278 百万円、営業損失は 444 百万円（前期は 854 百万円の損失）、Non-GAPP 指標での全社費用配賦前営業損失は 240 百万円（同 353 百万円の損失）となった。「逆プロポ」のマッチング数が順調に増加したほか、森ビル（株）運営の「ARCH」に 2022 年に開設した「逆プロポ・Lab @ ARCH」において 2023 年 7 月末までの 10 カ月で、延べ 90 自治体 244 名、延べ 125 社 267 名が訪れ官民の様々な交流が行われるなど、ネットワークの裾野が広がった。また、自治体の社会課題をビジネス視点に翻訳して企業に提供し、事業創出を支援する「逆プロポ・コンシェルジュ」についても、京都市や磐田市、豊田市などから官民共創業務を受託するなど、多くの自治体と同サービスを利用した。さらには、2050 年カーボンニュートラルの実現に向けたモデルケースの創出を目指し、伊丹市や飯南町、阪南市と「脱炭素に向けた地域循環共生に関する協定」を締結し、全国初の官民共創によるソーシャルクレジット創出に向けた取り組みを開始した。売上収益への寄与はまだ小さいものの、これら共創案件のなかからシステム開発案件など受注機会が今後増えてくるものと期待される。

一方、法人向けワーケーションサービス※も自治体との包括連携協定締結や、関係団体、地域や事業者とのパートナーシップの強化により、サービス導入実績が広がり増収に貢献した。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により損失が続いているものの、売上増並びに投資費用の減少により損失額は縮小した。同事業セグメントには本社コストも含まれるため、2024 年 6 月期も損失計上が続く見込みとなっている。

※ 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。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

自己資本比率は 40% 台で財務の健全性は維持、収益力の回復が課題

3. 財務状況と経営指標

2023年6月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比2,499百万円減少の18,316百万円となった。流動資産では、現金及び現金同等物が1,884百万円、営業債権及びその他の債権が229百万円それぞれ減少した一方で、再保険資産が164百万円、未収法人所得税が124百万円それぞれ増加した。非流動資産では、その他の長期金融資産が252百万円増加し、使用权資産が366百万円、のれんが365百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比1,583百万円減少の10,227百万円となった。有利子負債が948百万円減少したほか、リース負債が409百万円減少した。資本合計は同916百万円減少の8,089百万円となった。親会社の所有者に帰属する当期損失218百万円を計上したほか、配当金631百万円及び自己株式取得で125百万円を支出したことが減少要因となった。

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41.7%から42.8%と若干上昇し、有利子負債比率は前期末の80.0%から76.6%に低下するなど財務内容は若干ながら改善した。ただ、資本合計に関しては期間損失の計上や配当金及び自己株式取得の実施等により2年前と比較すると2割強減少している。今後の飛躍的な成長に向けM&Aや開発投資等を積極的に進めてきた結果、収益性が一時的に低下したことが主因となっている。今後については堅実な成長を実現するための基盤づくりに取り組みながら収益性の向上を目指すとしている。

連結財政状態計算書 (IFRS) 及び経営指標

(単位:百万円)

	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期	増減
流動資産	11,780	12,991	12,030	10,280	-1,749
(現金及び現金同等物)	7,822	9,809	9,625	7,740	-1,884
(営業債権及びその他債権)	3,456	1,412	1,614	1,384	-229
非流動資産	13,132	7,338	8,786	8,035	-750
(のれん)	7,086	1,949	2,356	1,990	-365
資産合計	24,912	20,330	20,816	18,316	-2,499
負債合計	14,569	9,859	11,810	10,227	-1,583
(有利子負債)	8,632	5,973	6,951	6,002	-948
資本合計	10,343	10,470	9,006	8,089	-916
(親会社の所有者に帰属する持分)	7,402	10,162	8,687	7,832	-855
(非支配持分)	2,940	308	318	257	-61
経営指標					
(安全性)					
親会社所有者帰属持分比率	29.7%	50.0%	41.7%	42.8%	1.1pt
有利子負債比率	116.6%	58.8%	80.0%	76.6%	-3.4pt
(収益性)					
ROE	4.4%	35.8%	-5.5%	-2.6%	2.9pt
売上収益営業利益率	3.0%	4.7%	-2.0%	2.1%	4.1pt

注: 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

2024年6月期は売上増とコスト削減効果により 営業利益で2.5倍増を目指す

1. 2024年6月期の業績見通し

2024年6月期連結業績は売上収益で前期比1.2%増の12,800百万円、営業利益で同150.4%増の650百万円、税引前利益で同165.1%増の620百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で420百万円（前期は218百万円の損失）を計画している。売上高はエッグによる全国旅行支援事業に関連した売上が同事業の終了に伴う1,089百万円の減少（一部保守サービスは残る）があるものの、その他既存事業の増収によりカバーする。人材・教育事業やEC事業の2ケタ成長が続くほか、エッグを除くIT/AI/IoT/DX事業や保険事業、投資・インキュベーション事業も増収を見込んでいる。利益面では、これら既存事業の増収効果に加えて、前期に負担増となった共創案件の開発コストや保険事業の構造改革費用等が減少することから大幅増益となる見通し。なお、全国旅行支援事業関連については利益率が低いいため、利益へのマイナス影響は小さいようだ。

2024年6月期連結業績見通し（IFRS）

（単位：百万円）

	23/6期 実績	24/6期 会社計画	前期比	
			増減額	増減率
売上収益	12,644	12,800	155	1.2%
営業利益	259	650	390	150.4%
税引前利益	233	620	386	165.1%
親会社の所有者に帰属する当期利益	-218	420	638	-
基本的1株当たり当期利益（円）	-12.62	24.24		

出所：決算短信よりフィスコ作成

IT/AI/IoT/DX事業では、共創案件となる「スマートヘルスケアプラットフォーム」や「U-メディカルサポート」「施設予約システム」の展開が目されるほか、超高齢化社会が進む中で需要拡大が見込まれるフレイル早期発見システム※も注目される。エッグが鳥取県米子市から介護予防事業向けシステムとして受注しており、その他の自治体向けへの広がりが期待される。契約者は自治体となるため予算次第となるものの、同サービスの導入によって「健康寿命の延伸」と「社会保障費の削減」につながる効果が期待できることから、高齢者の多い自治体で今後普及していく可能性は十分であると弊社では見ている。

※ パソコンやタブレット端末を使って簡単な設問に回答することでフレイル（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）の早期発見が可能となるクラウドサービス。

今後の見通し

その他、自治体との共創案件として、2023年5月にスカラパートナーズと岡山県津山市、津山商工会議所、西日本電信電話(株)(NTT西日本)岡山支店、アデコ(株)、AKKODiSコンサルティング(株)、(株)IRODORIの7者が津山市の産業活性化と関係人口の創出を目指し、連携協定を締結したことを発表した(期間は2023年5月22日～2026年3月31日(予定))。津山市が課題として抱えるICT分野をはじめとした労働力不足に対して、域外のIT企業を誘致するワーケーション事業を推進する。スカラパートナーズでは域外企業誘致のためのワーケーションの企画・運営を担当する。

また、同年7月にはデータ連携基盤によるAI分析を行うアレグロスマート(株)との共創により、地域課題の解決策を社会実装するデータビジネスを推進することを発表した。具体的には、アレグロスマートの提供するデータオーケストレーション基盤「Newtroid」を活用して、自治体が抱える社会課題(少子高齢化、人口減少、社会保障関係費の増加)に対して、データを起点に自治体職員等サービス利用者らがノーコードで仮説立案、データ解析、可視化できる環境を最短4週間で構築するコンサルティング及びシステム構築サービスの提供を開始した。今後の展開としては、ふるさと納税システムを全国658の自治体に導入した実績を持つエッグのネットワークを活用し、フレイル早期発見システムと合わせて提案することで、地域の「健康寿命延伸」と「医療・介護費の削減」への貢献を目指す。

人材・教育事業では、新たにキャリア採用支援サービスを開始した。従来は学生向けを対象としてきたが、社会人にも範囲を広げることで一段の事業規模拡大を目指す。また、「さいたまブロンコス」のファンクラブサイトでは会員向けに、スポーツチームの運営に参加できるNFTサービス(NFTを購入することで様々な特典を受けられるサービス)や、NFTを活用したファンタジースポーツ*の開発・運営を予定している。スポーツ領域で蓄積したNFTサービスの運用ノウハウを、将来的に社会解決型事業等の他の領域へと横展開していく考えだ。

* 現実世界に実在する選手からドリームチームを編成して各試合、シーズンを通してポイントを競い合うシュミレーションゲーム。

EC事業では、業務効率の向上に向けてトレーディングカードの検品工程でAIを活用すべく現在、メーカーと共同開発を進めているほか、リアル店舗の探索も進めている。また、保険事業では新商品の開発だけでなく、将来的にはペット関連で保険以外の金融サービスを展開していくことも視野に入れている。

投資・インキュベーション事業においては引き続き「逆プロポ」を通じた共創案件の獲得に注力する。また、海外での事業展開も進めている。なお、投資事業に関しては現在、戦略の見直しを進めている。

堅実な成長に向けた基盤づくりに注力、 2026年6月期に売上収益155億円、営業利益20億円を目指す

2. 中期経営計画

(1) 中期経営計画の概要と業績目標

同社は2019年8月に発表した中期経営計画「COMMIT5000」に関して、現在の進捗状況や市場環境を踏まえたうえで見直しを行い、2026年6月期までの3カ年の中期経営計画として発表した。「COMMIT5000」では、自社が保有するリソースや共創パートナーと組むことによって社会課題を解決しながら成長を目指す戦略を打ち出し、業績目標として2030年6月期に売上収益5,000億円、営業利益500億円（2025年6月期に売上収益1,000億円、営業利益100億円）を目標に掲げていたが、当初の想定ほど共創パートナーとの案件が広がらず、コロナ禍で収益も低迷し業績目標との乖離が生じたことから、今回見直すことにした。新しい中期経営計画では今後の3年間を、「堅実な成長に向けた基盤固めと独自価値の再規定」を行う期間と位置付け、2026年6月期に売上収益155億円、営業利益20億円を業績目標として掲げた。売上収益は年率7%成長となり、今後の市場環境や需要を考えれば達成する可能性は十分にあると弊社では見ている。

中長期戦略として、1) グループで創造する社会価値の中心に「人の成長に繋がる機会提供」を据え、各種サービスを提供していくこと、2) 人的資本経営も鑑み、グループ内においても人の可能性を最大限に引き出す仕組み・施策を講じること、3) グループは「人の成長プラットフォーム」となり、経営資源や知見を循環させることで社会価値と企業価値の両立を実現していくこと、の3点に取り組む。

(2) スカラグループプラットフォーム

また今回、同社は社会課題解決の相互作用を生み出す場となるスカラグループプラットフォーム（以下、PF）を、メタPF、共創PF、基盤PFの3層に分類した。今後は、社会課題の内容に応じてPF間の有機的連携やパートナーと共創することによって、社会課題解決に向けた最適なサービスを提供していく戦略だ。メタPFとは、「逆プロポ」等を通じて集まった社会課題を案件化し、パートナー及び他のPFとの結節点となるもので、価値創出までのプロセスを社内外に可視化することで、人や社会課題がさらに集まる循環を創り出し、社会課題を成長機会とするプラットフォームとなる。

共創PFとは、案件化された課題を解決するため、グループ内で展開する個別事業やパートナーとの共創によって社会へ価値を創出するプラットフォームとなる。提供する「成長機会」として、個人の可能性の拡大（リベラルアーツ）、心身の健康（ウェルネス）、環境の充足（エンパワーメント）の3領域でサービスを展開していく。既に提供しているサービスとして、保育園や学童サービス、フレイル検知/予防システムなど複数あるが、今後もPHR（Personal Health Record）管理サービスや、子育てと仕事の両立を実現するためのサービス、食や運動を通じて親子の心身の育成を支援するサービスなど、「人の成長機会」を提供する様々なサービスを独自またはパートナーの知見も活用しながら創出していく考えだ。

今後の見通し

基盤 PF とは、既存事業である IT/AI/IoT/DX 事業や人材・教育事業、保険事業、EC 事業などであり、各事業により直接課題解決を図るケースもあれば、各事業の機能をデータ連携して課題解決するケース、共創 PF の一部として機能するケースなどが考えられる。同社は学習して進化を続けるこれら PF とパートナーとの共創によって生み出される価値創造をスカラグループの独自価値として位置づけ、差別化戦略として今後より一層推進する考えだ。

2026年6月期までの3年間で「堅実な成長に向けた基盤づくり」を行う期間と位置づけ、業績目標も2026年6月期で売上収益155億円、営業利益20億円と実現性の高い目標に見直した。グループ内外の人の成長に関する事業に注力し、「社会課題の案件化」「グループ内の個別事業とパートナーで共創」「実現した価値に共感した人材・パートナーや新たな社会課題が集まる」の循環構造を創り出すことで事業規模を拡大する。また、経営管理基盤の強化を図り、グループ全体の収益性向上にも取り組む。株主還元方針としては従来と変わらず、安定的、継続的な配当を実施していくことを基本に増配の継続を目指す。

(3) 経営管理基盤の強化

重点施策の1つとして経営管理基盤の強化により、グループ全体の収益力改善に取り組む。具体的には、事業連携構造の再構築、シェアード部門の推進と高次化、多様な人材が活性化する制度、モニタリングの深化の4点を挙げている。

a) 事業連携構造の再構築

中長期方針に沿った、人の成長に繋がるサービスに注力すること、並びに独自価値の再規定に伴う既存収益事業の価値向上に取り組むことで収益力の向上を図るほか、経営資源の効率的な獲得（ヒト / モノ / カネ / 情報が自然に集まる低コスト構造）により利益率を向上させ、また共創パートナーとの連携を強化することでリスク分散を図る。

b) シェアード部門の推進と高次化

2024年6月期に本社内にシェアード部門を新設し、新規事業企画の実現性検証支援が可能なレベルに高次化することで、グループ全体の収益化を支援し、グループ経営資源の投入効果の底上げを図る。具体的には、シェアード部門でマーケティングチーム（顧客訴求力の向上）や調査 / 分析チーム（事業仮説の構築）、開発チーム（実現性の検証）を組織化し、グループ各社が展開を計画している新規事業企画の実現性を迅速に検証していく。こうした検証を本社で統括して行うことで、新規事業企画の成功確率を高める効果が期待される。

c) 多様な人材が活躍する制度

多数の成長機会と柔軟な選択肢を提供することで、個の将来展望を明確化していく。現在の選択肢と得られる経験や、未来の成長機会を可視化し、社内人材の活性化を促進する制度を整備していく。例えば、特徴的なキャリアパスや獲得できるスキルが可視化できる制度や、共感できる人を巻き込める制度などが考えられる。こうした制度を導入していくことで、人材のリソース不足の解消と生産性向上を実現し、未来の活躍人材の育成を図る。

d) モニタリングの深化

企業価値向上につながる一手を打つ機会を逸らさぬよう、予測のための外部環境モニタリングや内部の効果検証のためのモニタリングを繰り返し行い、精度を向上させていく。

(4) プラットフォームの成長のイメージ

3つのPFの売上成長イメージについては、2026年6月期までは既存事業となる基盤PFが大半を占める格好となるが、2027年6月期以降は共創PFが加速的に成長し、また、海外の売上規模も拡大していくと同社では考えている。2030年6月期の売上構成比のイメージとしては、基盤PFが60%（うち海外5%）、共創PFが35%（うち海外20%）、メタPFが5%となる。海外事業については、アジア新興国をターゲットにヘルスケア領域のサービス展開を現地パートナー企業等と組みながら展開していく考えだ。

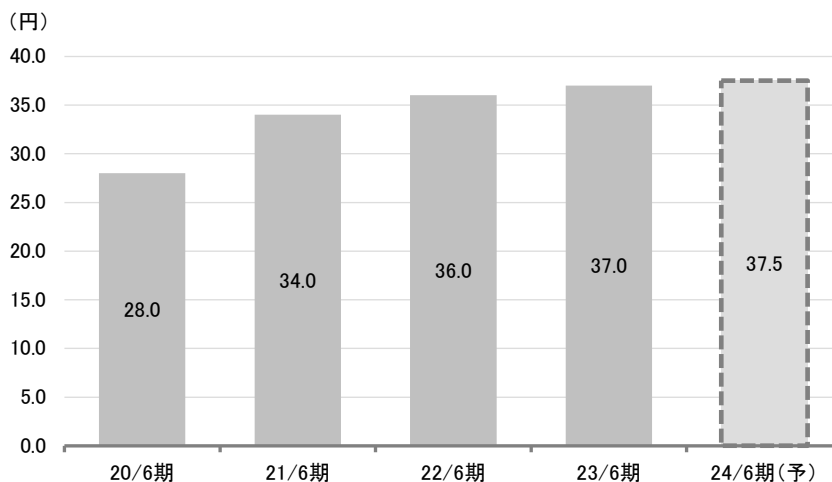
■ 株主還元策

株主への利益還元積極的に、 2024年6月期も15期連続の増配を予定

同社は株主還元策として、安定的、継続的な配当を実施することを基本方針とし、増配の継続を目指している。2023年6月期の1株当たり配当金は、損失を計上したにもかかわらず、過去の投資利益の還元として前期比1.0円増の37.0円と14期連続の増配を実施した。2024年6月期も同0.5円増配の37.5円（配当性向154.7%）と増配を継続する予定だ。現状は利益水準が低いため配当性向は100%を上回るが、中期的には増配を継続しつつ、配当性向は50%以下の水準になるよう利益の拡大を図る。

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、自己株式の取得も適宜実施している。直近では、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