



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 ——

より豊かな社会、より良い生活を実現

種蒔きの段階から、出てきた新事業の芽を育てていく

- ✔ 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

東京証券取引所 プライム市場 証券コード：4845

2022年8月15日

目次

| | |
|--------------------------|----|
| I. サマリー | 2 |
| II. 事業展開 | 5 |
| III. 「社会を豊かにする」領域の主な取り組み | 6 |
| IV. 「生活をより良くする」領域の主な取り組み | 7 |
| V. 「DX&投資」領域の主な取り組み | 8 |
| VI. 目標達成に向けて | 9 |
| 免責事項 | 10 |

I. サマリー

中期経営計画の取り組み状況

当社は2019年8月に「中期経営計画 COMMIT5000」において、「クライアントとともに社会問題をビジネスで解決する、価値共創企業」を目指すことを発表しました。その中で、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500億円という高い成長目標を掲げております。

この成長目標のもと、デジタルトランスフォーメーション(DX)を通じて社会と生活を”再定義”しつつ、パートナー企業、官公庁、地域住民等、ステークホルダーと共創し、社会課題に対するソリューションを生み出す価値共創プラットフォームとして、より豊かな社会、より良い生活を実現すること、それを促進し支える技術的要素をはじめとしたさまざまなリソース基盤を提供することが、スカラグループの価値だと捉えています。

中期経営計画を発表して以降、さまざまな社会課題解決に向けた事業の創出に当社グループ全体で力強く取り組んできました。現在、これまで蒔いてきた種の一部から、将来の当社グループの中核事業となりえる芽がでてきた段階にあります。今後は、種蒔きとして事業開発や投資も継続しつつ、これら芽を成長させていくことに注力します。

▼ 価値が溢れ出てくる世界へ

社会と生活を”再定義”=真のDX

価値共創プラットフォームとしての機能を発揮

より豊かな社会、より良い生活の実現を支える

DXと投資を基盤とした価値の提供

より豊かな社会、より良い生活を実現するため、当社はDXと投資を両輪として、社会と個人の生活における課題を解決することを念頭に置いています。当社の強みとして従来から有するIT/AI/IoT領域のソリューションを用いたDXの実績と、直接投資・間接投資や人材連携を含めた投資等、これらを現場の実態に合わせて柔軟に組み合わせることによって、課題解決につながる事業の創出や支援を行っています。この当社の考えとアプローチに共感する企業、官公庁等、ステークホルダーと共創し、当社単独では成しえない大きな価値を社会と個人に対して提供していきます。

▼ 社会と個人の生活に対する価値の提供

社会に対する価値

社会を豊かにする



- ・行政サービス・地方創生
- ・人口誘致・産業の創出
- ・高度化 等

個人に対する価値

生活をより良くする



- ・人材・教育・スポーツ
- ・ヘルスケア・ペット
- ・ゲーム・不動産・保険 等

スカラの基盤

IT/AI/IoT を用いた DX による課題解決



- ・デジタル化・SaaS/ASP
- ・コールセンター・EC
- ・デジタルID・共同開発 等

課題解決に向けた投資



- ・スカラによる直接投資
- ・ファンドによる間接投資
- ・人的ネットワークの構築 等

目標達成に向けたカギ(3つのケイパビリティ:3C)

当社が培ってきた3つの能力(ケイパビリティ)が目標達成のカギとなります。すなわち、①真の課題を探り出す能力(C1)、②リソースの埋もれた価値を炙り出す能力(C2)、および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(C3)になります。これらケイパビリティをもとに、国内外の民間企業、地方自治体、官公庁、市民・コミュニティ等へサービス提供を行い、目標の達成を目指しています。

▼ 3つのケイパビリティ:3C

| 3つのケイパビリティ | | 対象と活動内容 | | これまでの成果、これからの方向性 | |
|------------|-----------------------------|---------|---|------------------|---|
| C1 | 真の課題を探り出す能力 | 対象 | 国内外の民間企業、 地方自治体、市民・コミュニティ | これまでの成果 | これまで事業開発や投資等を通じて蒔いてきた種の一部から、今後の当社グループの中核事業となりえる芽が出てきた |
| | | 活動 | 共創支援 営業支援、経営コンサル | | |
| C2 | リソースの埋もれた価値を炙り出す能力 | 対象 | 社内・社外のリソース | | |
| | | 活動 | 設計・実行・運営支援 教育・トレーニング 投資、M&Aアドバイザー | | |
| C3 | 課題とリソースの最適な組み合わせで価値を最大化する能力 | 対象 | 国内外の民間企業、 地方自治体、NPO | | |
| | | 活動 | マッチング支援 IR支援、企業価値向上支援 | | |

II.事業展開

主な取り組み事例

近時における領域ごとの主な取り組み事例は、以下の表の通りです。

▼ 領域別の主な取り組み状況

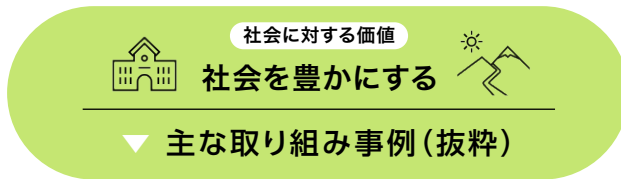
| 領域 | 主な取り組み状況(抜粋) |
|---|--|
| <p>社会に対する価値</p> <p>社会を豊かにする</p>  | <ul style="list-style-type: none"> ● 官民共創事業を担う(株)ソーシャル・エックスの設立 <ul style="list-style-type: none"> ↳ 官民／公民連携による課題解決のための逆プロボの展開拡大、新サービス「逆プロボ・コンサルジュ」の提供開始 ↳ 社会課題解決型・新規事業開発のコツを学ぶ研修プログラム新サービス「逆プロボ・Learning」を開始 ↳ 企業向け社会課題探究新サービス「逆プロボ・ツアー」を開始 ● 乳牛ゲノム検査の普及および酪農経営改善に向けた取り組みを開始 <ul style="list-style-type: none"> ↳ 酪農経営強化を担う乳牛ゲノム検査結果データ活用アプリ「EG-ゲノム(仮称)」の開発を開始 ● 大企業と地方をつなぐワーケーション事業の展開 等 |
| <p>個人に対する価値</p> <p>生活をより良くする</p>  | <ul style="list-style-type: none"> ● 投資用不動産販売の(株)シノケングループと電子契約プラットフォームを共同開発 <ul style="list-style-type: none"> ↳ (株)REaaS Technologies向け「不動産のトラストDXプラットフォーム」をリリース ● プロバスケットボールチームの運営、スポーツビジネスDXの展開、教育行政へ展開 ● ペット向け保険事業へ展開 ● フレイル予防事業の開発・展開 ● 地方自治体との共創によるワクチン接種予約WEBシステムの開発、他領域への応用・展開 ● 地方自治体との共創による高齢化社会を支える顔パス・キャッシュレスの仕組みの実証実験 |
| <p>スカラの基盤</p> <p>DX & 投資</p>  | <ul style="list-style-type: none"> ● サステナブルな開発体制構築を目的にネパールに開発拠点を有する(株)readytoworkを子会社化 ● プロバスケットボールチームを運営する(株)ブロンコス20をグループ会社化 ● ペット保険の日本ペット少額短期保険(株)を子会社化 ● 全国の地方自治体と強固なネットワークを有する地方創生のパイオニア(株)エッグを子会社化 ● 戦略投資事業部を発足 <ul style="list-style-type: none"> ↳ 共創のコンセプトに基づく新サービス「共創型M&Aアドバイザー」を開始 ↳ ハンズオンによるM&A推進の実務を支援する新サービス「特命M&A部」を開始 |

Ⅲ.「社会を豊かにする」領域の主な取り組み

都市化の進行や技術の発展により、社会環境、ハードインフラ、ソフトインフラは着実に高度化しています。一方、都市と地方の格差拡大、少子高齢化、過疎化等、社会が抱える課題は複雑化と深刻化の一途を辿っています。

DXと投資を通じて、また、企業や官公庁等、ステークホルダーとの共創を通じて、社会に影響を落とすこれらの課題を解消し、豊かな社会を実現するために取り組んでいます。

以下は社会に着目した主な取り組みになります。





◎:特に注力するケイパビリティ ○:関係するケイパビリティ -:関連の薄いケイパビリティ

| 取り組み | 概要 | 関連ケイパビリティ | | |
|--|--|-----------|----|----|
| | | C1 | C2 | C3 |
| 官民共創事業を担う (株)ソーシャル・エックスを設立 | 官民共創の新たなカタチとなる「逆プロボ」をはじめ、事業性と公共性の両立を実現するため、「官民共創に最高の体験を。」提供する(株)ソーシャルエックスを設立。民間企業・自治体双方の伴走者として、真の社会課題解決に資する新事業の創出を進める。 | ◎ | ◎ | ◎ |
| 官民／公民連携による課題解決のための逆プロボの展開拡大、新サービス「逆プロボ・コンシェルジュ」の提供開始 | 地方自治体が抱く公民連携に関する困りごとをコンシェルジュが拾い上げ、課題解決に積極的な企業との連携を支援。また、地域や庁内の状況等をヒアリングし、本当の課題は何か、これから何が必要か、言語化等も支援。 | ◎ | ○ | ○ |
| 社会課題解決型・新規事業開発のコツを学ぶ研修プログラム 新サービス「逆プロボ・Learning」を開始 | 経営層を含む人材育成に向け、官民共創による社会課題解決型新規事業を開発する上でのコツやノウハウを学ぶことができる研修プログラムを提供。 | ○ | ◎ | ○ |
| 企業向け社会課題探究 新サービス「逆プロボ・ツアー」を開始 | さまざまな「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、社会課題に精通した地方自治体とディスカッションを行い、実際の現場を見ながら解像度を高めていく。 | ○ | ○ | ◎ |
| 乳牛ゲノム検査の普及および酪農経営改善に向けた取り組みを開始 | 乳牛ゲノム検査の重要性・必要性が海外で広く認知され、今後は日本国内でも急速な普及が見込まれる。ゲノム検査の導入ハードルを下げ、乳牛ゲノム検査の普及および酪農経営改善への貢献を目指す。 | ○ | ○ | ◎ |
| 酪農経営強化を担う乳牛ゲノム検査結果データ活用アプリ『EG-ゲノム(仮称)』の開発を開始 | (株)エリートジェノミクスからの依頼により、デザミス(株)とともに酪農経営強化を担う乳牛ゲノム検査結果データ活用アプリ『EG-ゲノム(仮称)』の開発を開始。 | - | ◎ | ○ |
| 大企業と地方をつなぐ ワーケーション事業の展開を継続 | ワーケーション施設紹介サイト「KomfortaWorkation」の運営、地域課題解決を通じた変革人材育成等、コロナ禍における企業の課題を解決するソリューションを展開。また、「場所にとらわれない新しい働き方」の提案等にも取り組む。 | ○ | - | ◎ |

Ⅳ. 「生活をより良くする」領域の主な取り組み

テクノロジーの進化とスマートフォンやSNSの普及により、個人の生活における利便性は劇的に高まっています。一方、個人同士がリアルに触れ合う機会の減少、持つ者と持たざる者の格差の拡大と固定化、これらによる個人間の分断等、個人の生活に目を向けると、生活様式の変化にも影響を受けて、新しいタイプの課題が増えています。これを機会と捉えて、社会に対する価値の提供と同様にDXと投資を通じて、また、企業や官公庁等ステークホルダーとの共創を通じて、個人の生活上の課題を解消し、個人のより良い生活を実現することに取り組んでいます。

以下は個人の生活に着目した主な取り組みになります。


個人に対する価値
生活をより良くする




▼ 主な取り組み事例 (抜粋)

| 取り組み | 概要 | 関連ケイパビリティ | | |
|---|--|-----------|----|----|
| | | C1 | C2 | C3 |
| 投資用不動産販売の(株)シノケングループと電子契約プラットフォームを共同開発 | 不動産のサービス化=REaaS(Real Estate as a Service)を進める(株)シノケングループとの共同開発により、不動産のトラストサービスの実現を目指す。 | ○ | ◎ | ○ |
| (株)REaaS Technologies向け「不動産のトラストDXプラットフォーム」をリリース <small>(※「トラストDX」は(株)シノケングループの登録商標)</small> | 一つのシステム上で当事者型署名方式と立会人型署名方式の双方を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をリリース。国土交通省のガイドラインにも完全対応。 | — | ◎ | ○ |
| プロバスケットボールチームの運営、スポーツビジネスDXの展開、教育行政へ展開 | プロスポーツのチーム育成、データによる選手獲得、データ分析による戦略・戦術等の策定にDXを適用。NFT等の技術を活用した新たなファンコミュニティサービスも模索。また、教育委員会や小学校との連携によるスポーツ文化の醸成、中学部活動改革、ギガスクール構想事業等、教育行政にも取り組む。 | ○ | ◎ | ◎ |
| ペット向け保険事業へ展開 | 従前型のペット向け保険事業にとどまらず、ペット保険加入者同士のつながりを創出し、飼い主のコミュニティの構築に取り組む。従来の保険でカバーされる金銭的な補償のみではなく、今後構築するコミュニティを通じて、安全・安心・健康につながるサービスの提供を目指す。 | ◎ | ○ | ◎ |
| フレイル予防事業の開発・展開 | 高齢者が自身のフレイル状態を知ることで、フレイル予防に対する関心を高め、フレイル予防に取り組むきっかけを作る。地方自治体に向け、地域のフレイル度の割合を把握し、今後のフレイル予防・介護予防事業の計画構築を支援。 | ○ | ◎ | ◎ |
| 地方自治体との共創によるワクチン接種予約WEBシステムの開発、他領域への応用・展開(滋賀県日野町) | 地方自治体とともに、新型コロナウイルスのワクチン接種予約WEBシステムを開発。更に、同町職員提案から、このシステムを確定申告相談予約システムへ転用。今後は給付金、お祝い等、さまざまなモノやサービスを届けるシステムへの応用を検討。 | ○ | ◎ | ◎ |
| 地方自治体との共創による高齢化社会を支える顔パス・キャッシュレスの仕組みの実証実験(愛媛県伊方町) | 地方自治体とともに、顔パスでキャッシュレスの買い物ができるサービスを企画・開発し、実証実験を実施。高齢化が顕著な同町の実績は高齢化が見込まれる他地域でも応用。 | ◎ | ◎ | ◎ |

V. 「DX & 投資」領域の主な取り組み

当社が従前から強みとして有するIT/AI/IoTソリューションを通じたDX、また、直接投資・間接投資や人材連携を含む投資、大きく分類するとこれらの2つが当社の基盤となります。この柔軟な組み合わせ、および企業や官公庁等、ステークホルダーとの共創により、社会に対する価値の提供、個人の生活に対する価値の提供につなげることが、当社ならではの価値であり基盤そのものと捉えています。

以下は、当社の基盤としてのDXと投資の強化に着目した主な取り組みになります。


スカラの基盤


DX & 投資

▼ 主な取り組み事例 (抜粋)

| 取り組み | 概要 | 関連ケイパビリティ | | |
|--|---|-----------|----|----|
| | | C1 | C2 | C3 |
| <p>サステナブルな開発体制構築を目的にネパールに開発拠点を有する(株)readytoworkを子会社化</p> | <p>ネパールに開発拠点をもち、日本国内の顧客へWebシステムを軸に新規事業開発やDX推進を行う(株)readytoworkを子会社化。オフショア開発の体制強化と同時に、海外へのITサービスの展開を目指す。</p> | — | ○ | ◎ |
| <p>プロバスケットボールチームを運営する(株)ブロンコス20をグループ会社化</p> | <p>バスケットボールリーグ「Bリーグ」に属するさいたまブロンコス20を有し、埼玉県地域や行政に深く根付いた(株)ブロンコス20をグループ会社化。既存のスポーツ事業とのシナジー、およびスポーツDX等、新規事業開発を目指す。</p> | ○ | ◎ | ◎ |
| <p>ペット保険の日本ペット少額短期保険(株)を子会社化</p> | <p>特徴あるペット保険を提供してきた日本ペット少額短期保険(株)を子会社。他領域への保険事業、更には金融事業への展開の足がかりとする。</p> | ◎ | ○ | ◎ |
| <p>全国の地方自治体と強固なネットワークを有する地方創生のパイオニア(株)エッグを子会社化</p> | <p>ふるさと納税制度の地方自治体向けシステムの開発・提供に実績があり、日本全国の地方自治体とネットワークを有する(株)エッグを子会社化。</p> | — | ◎ | ◎ |
| <p>戦略投資事業部を発足</p> | <p>当社の投資機能の強化・拡充に加え、投資関連事業の開発を担う体制として、戦略投資事業部を設置。</p> | ○ | ◎ | ◎ |
| <p>共創のコンセプトに基づく新サービス「共創型M&Aアドバイザー」を開始</p> | <p>共創のコンセプトに基づき、仲介ではなく、アドバイザーとして、また、時には共創パートナー企業の立場でM&Aをサポート。AI、DX、共創の力によるM&A効果の最大化に向け、当社のAI/DX事業の経験、また、当社が当事者として蓄積してきたM&A、投資の経験を活かしたサポートを提供。</p> | ○ | ◎ | ◎ |
| <p>ハンズオンによるM&A推進の実務を支援する新サービス「特命M&A部」を開始</p> | <p>M&Aの戦略立案からクロージングおよびPMIまで、パートナー企業の「社内チーム」となって、社内外のM&A関連業務をハンズオンでサポート。ノウハウや人材の不足をはじめ、さまざまな理由で想定通りに実行することが困難な企業にとってのソリューションを提供。</p> | ○ | ◎ | ◎ |

VI.目標達成に向けて

「事業領域拡大」、「選択と集中」の繰り返しによる継続成長

当社グループは、主にSaaS/ASPサービスの提供会社として、独自のストックビジネスモデルで安定的に成長してきました。しかし、国内においてSaaS/ASPサービス事業のみで圧倒的に成長し、世界に通用するほどの企業は少ない状況です。そのような中、中長期的に大きな目標を掲げ実現するには、手段としてのIT技術のみをサービスとして提供するのではなく、応用・適用範囲を広げるとともに実質的効果を最大化し、その事実・実績によりIT技術の価値が向上するという循環が必要と考え、中期経営計画「COMMIT5000」を発表しました。

IT技術領域で安定的に成長してきた当社グループが、その効果を最大化するために新たな領域に積極的に挑戦することは、これまでの経験・ノウハウが活用できるものではなく、戦略・戦術は全く異なるため、当社グループの大きな価値(3つのケイパビリティ)をベースにしながら、パートナー企業・人材と連携することで積極的に進めてまいりました。

これまで種蒔きしてきた多くの取り組みは、実際に多くの社会的意義のある新規事業として芽生えはじめ、今後はその複数の芽を育て、従前培ってきたIT技術に加え、ヒト・モノ・カネ・情報等の全ての事業に必要な要素を当社グループで提供し、最適に組み合わせ効果を最大化することにより、大きな目標の達成を目指します。

その過程・タイミングにおいては各事業対象領域に対する集中度合いは随時変化し、整理すべき事業が発生する場合があります。

中長期的に飛躍的に成長することにつながるかどうかを意識しながら、事業の優先順位を随時見直し、新たな事業領域への拡大と、事業領域の選択・集中の繰り返しにより継続成長を積極的に進めてまいります。

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32F
TEL : 03-6418-3960 (代表) <https://scalagr.jp>

2022年8月発行
Copyright © Scala, Inc. All rights reserved.