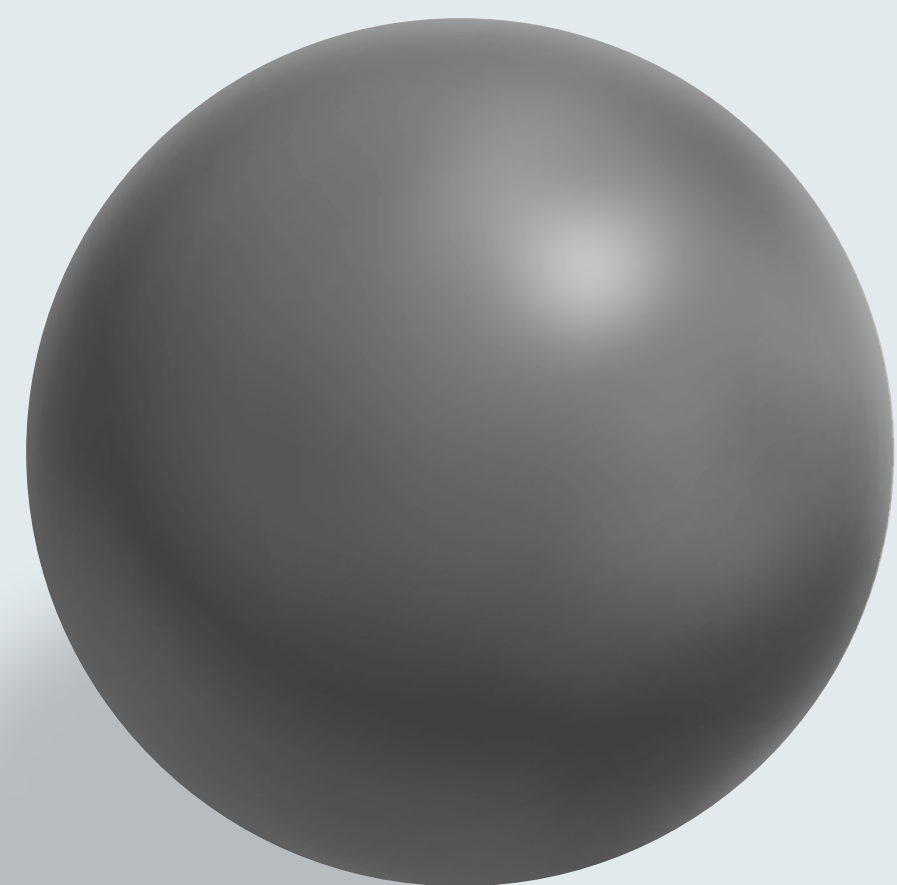


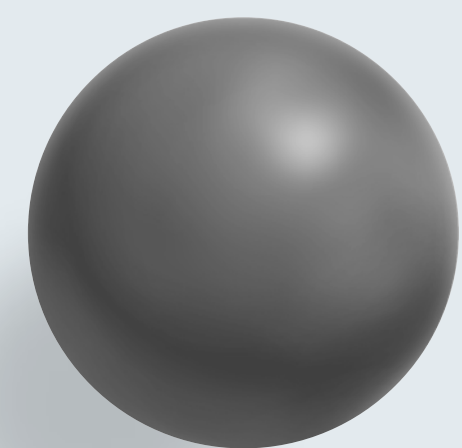


MEDIUM-TERM BUSINESS PLAN

2026-2028

株式会社スカラ 中期経営計画

COPYRIGHT SCALA, INC. ALL RIGHTS RESERVED.

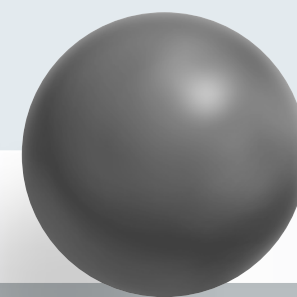


CONTENTS

1. 経営理念	03
2. 創業からの歴史	06
3. 全社戦略	10
4. 事業戦略	23
5. サステナビリティ	40



経営理念



当社グループの理念

SCALA MEDIUM TERM BUSINESS PLAN 2026-2028

企業理念

当社グループは2001年5月(株)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))市場へ上場して以来、企業理念を以下の3つとして掲げています。

1

倫理的価値観を持つ

全ての企業活動において社会倫理に照らし、正しいかどうかを判断基準として行動します。

2

社会的責任を全うする

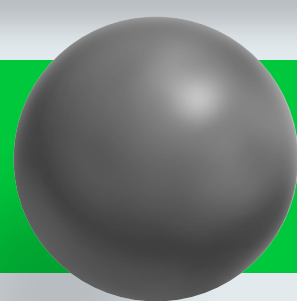
企業としての社会性を認識し、様々なステークホルダーの要請に応えながら、社会の維持・発展に貢献します。

3

永続的に繁栄する

10年後、50年後の日本・世界の未来に貢献するため、長期的・堅実に成長することを目標とします。

当社グループの理念



私たちの使命

信頼と共創で、未来をともに育む。

すべての企業活動において、倫理観と誠実さを土台に、社会に貢献し、
仲間・顧客・社会と価値を共に創り続けることで、未来世代にも誇れる企業グループを目指します。

大切にする価値観

企業としての目指す在り方や活動において重視する姿勢として、
以下の6つを「大切にする価値観」とします。

1 知と技術を融合し、進化を続ける

2 仲間と高め合い、挑戦を讃える

3 地域・社会とともに価値をつくる

4 顧客にまっすぐ向き合う

5 まずやってみる。はやく、小さく、一歩踏み出す

6 誠実に、そして楽しむことも忘れずに



創業からの歴史

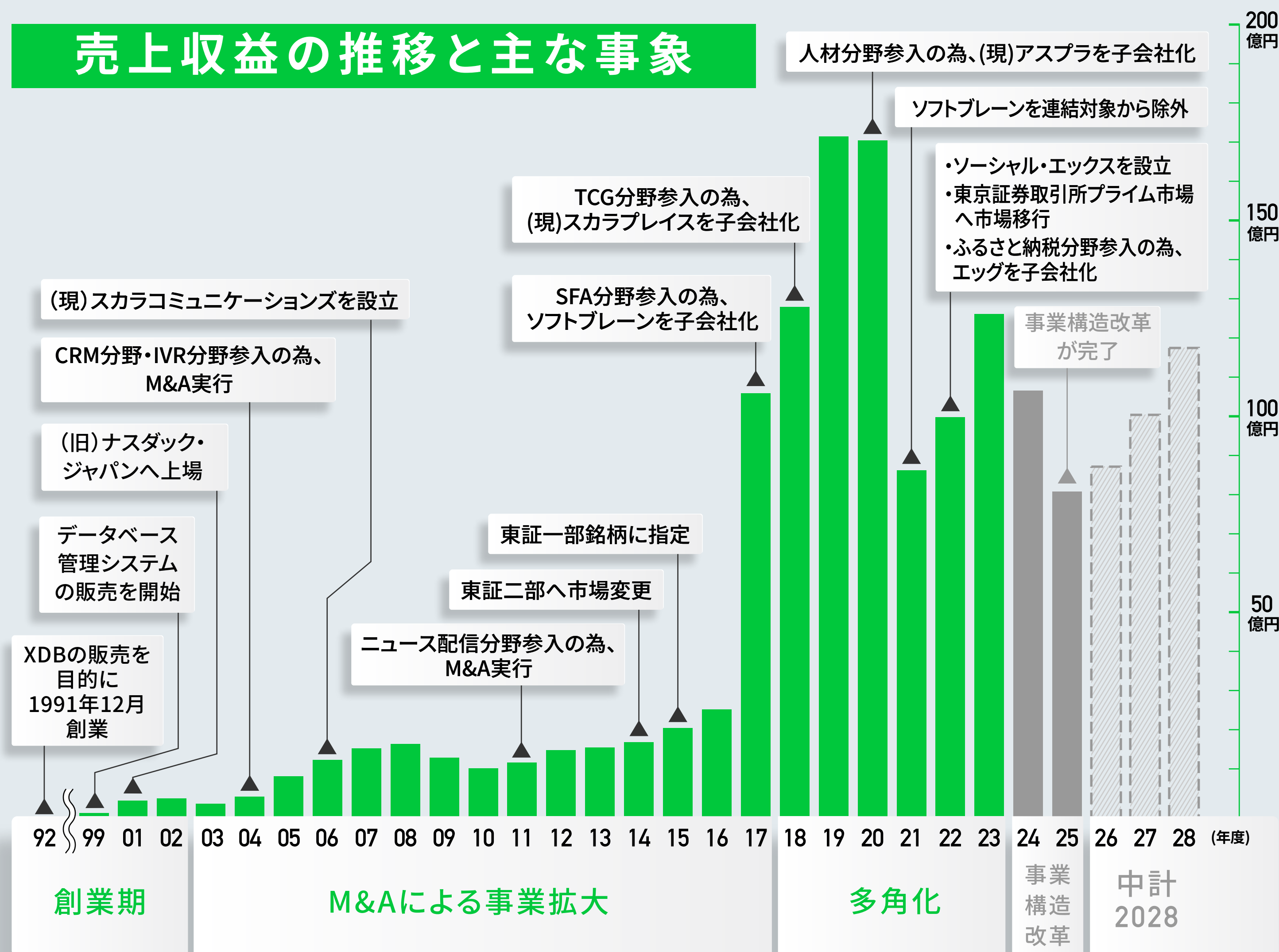
創業からの歴史

主な方向性

- 創業以来約30年、IT事業とM&Aによる拡大を継続
- 特に2017年6月期まではIT領域で成長
- 2018年6月期から2023年6月期においてはIT以外の領域へ多角化
- 2024年6月期以降、事業ポートフォリオの見直しを進め、固定費削減を含む事業構造改革を実施
- 「中計2028」の期間においては、DX・人材・TCG・インキュベーションの領域において、既存事業成長とM&Aによる非連続な成長を図る

SCALA MEDIUM TERM BUSINESS PLAN 2026-2028

売上収益の推移と主な事象

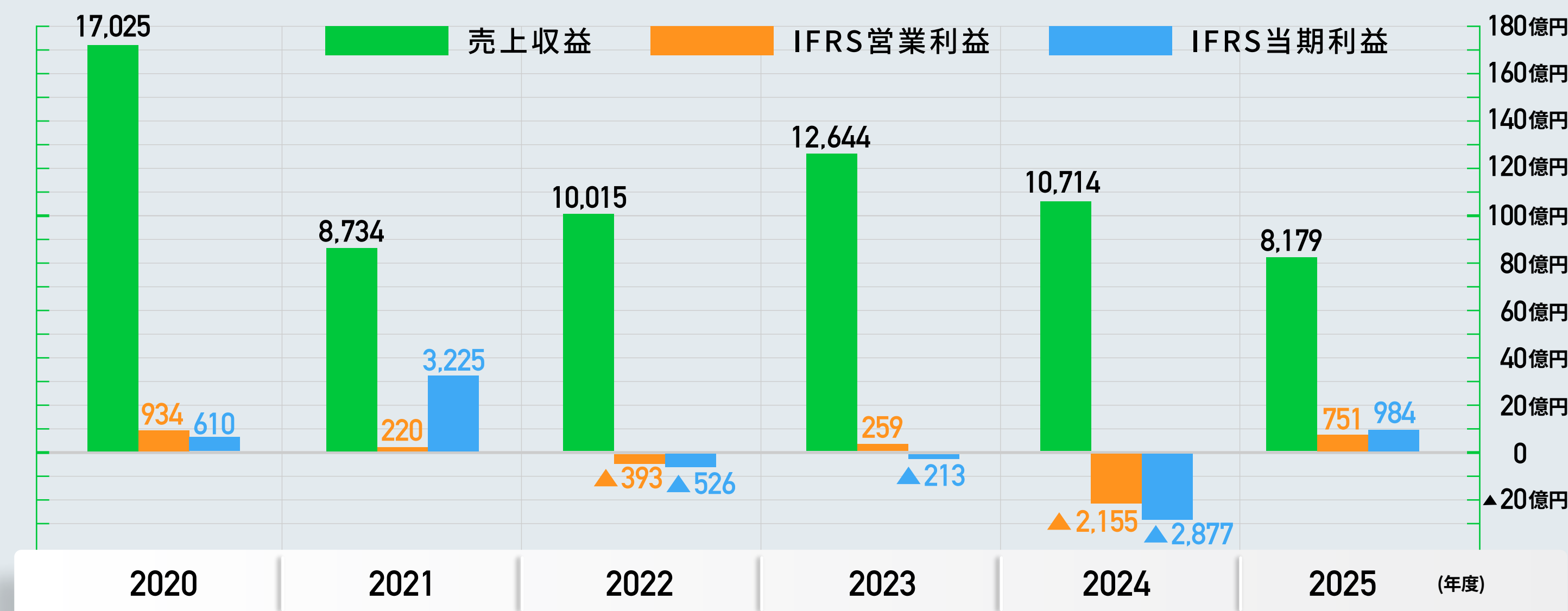


創業からの歴史

主な方向性

- 創業以来約30年、IT事業とM&Aによる拡大を継続
- 特に2017年6月期まではIT領域で成長
- 2018年6月期から2023年6月期においてはIT以外の領域へ多角化
- 2024年6月期以降、事業ポートフォリオの見直しを進め、固定費削減を含む事業構造改革を実施
- 「中計2028」の期間においては、DX・人材・TCG・インキュベーションの領域において、既存事業成長とM&Aによる非連続な成長を図る

SCALA MEDIUM TERM BUSINESS PLAN 2026-2028



事業構造改革の詳細(過去1年間の実績)

1

事務所費用削減



年間2億円減

2

経費削減(固定費・人件費)
等の合理化

年間4億円減

3

赤字事業整理



12社 ▶ 8社

創業からの歴史

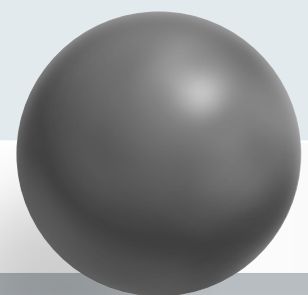
主な方向性

- 創業以来約30年、IT事業とM&Aによる拡大を継続
- 特に2017年6月期まではIT領域で成長
- 2018年6月期から2023年6月期においてはIT以外の領域へ多角化
- 2024年6月期以降、事業ポートフォリオの見直しを進め、固定費削減を含む事業構造改革を実施
- 「中計2028」の期間においては、DX・人材・TCG・インキュベーションの領域において、既存事業成長とM&Aによる非連続な成長を図る

DX事業	 株式会社スカラコミュニケーションズ	SaaS/ASPサービス関連事業、 ソフトウェア・プロダクトの開発・販売・保守 エンジニア派遣/内製支援	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
	 株式会社エッグ	国策事業、ふるさと納税事業、 ヘルスケア事業、地域創生事業	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
	 株式会社スカラサービス	コールセンターサービス	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
人材事業	 株式会社アスプラ	人材採用(新卒採用)支援、 学生向けキャリア教育事業	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
	 株式会社GeaREmake	人材採用(中途採用)支援	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
TCG事業	 株式会社スカラプレイス	トレーディングカードゲーム(TCG)の リユースECサイト「カードショップ-遊々亭-」運営	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
インキュベーション事業	 株式会社スカラ	戦略投資事業 共創型M&Aアドバイザー	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
	 株式会社ソーシャル・エックス	官民共創プラットフォーム「逆プロポ」の 企画運営、社会課題の解決を目的とした 新規事業開発支援	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資



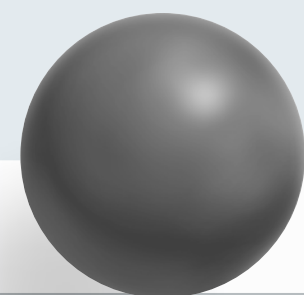
全社戦略



重要テーマの特定と対応方針

当社グループは、社会課題を客観的に認識した上でサステナビリティの観点からリスクと機会の分析を行い、創業からの歴史および当社グループの理念を踏まえ、5つの重要テーマを特定しました。
以下の方針に基づいて各セグメントの事業戦略に落とし込み、重要テーマへの対応を図ります。

重要テーマ	方針
1 新たな価値の創出	市場・事業領域の拡大 社会的価値の創出
2 成長機会の提供	マーケティング能力の強化 新規サービス開発 既存サービスの体系化 グループ内共創の推進
3 ベストマッチの実現・リスクリング促進	採用・教育の強化 ミスマッチ解消を重視するサービス展開
4 デジタルデバイドの解消	サービスのUI/UX改善 SaaSリソース強化
5 AI技術向上と倫理的利用の両立	自動化技術取込みによる意思決定支援 信頼性・公平性確保とリスク管理



全社戦略 - 数値目標 -

SCALA MEDIUM TERM BUSINESS PLAN 2026-2028

中期経営計画2026-2028数値目標

中期経営計画期間における数値目標は以下の通りです。

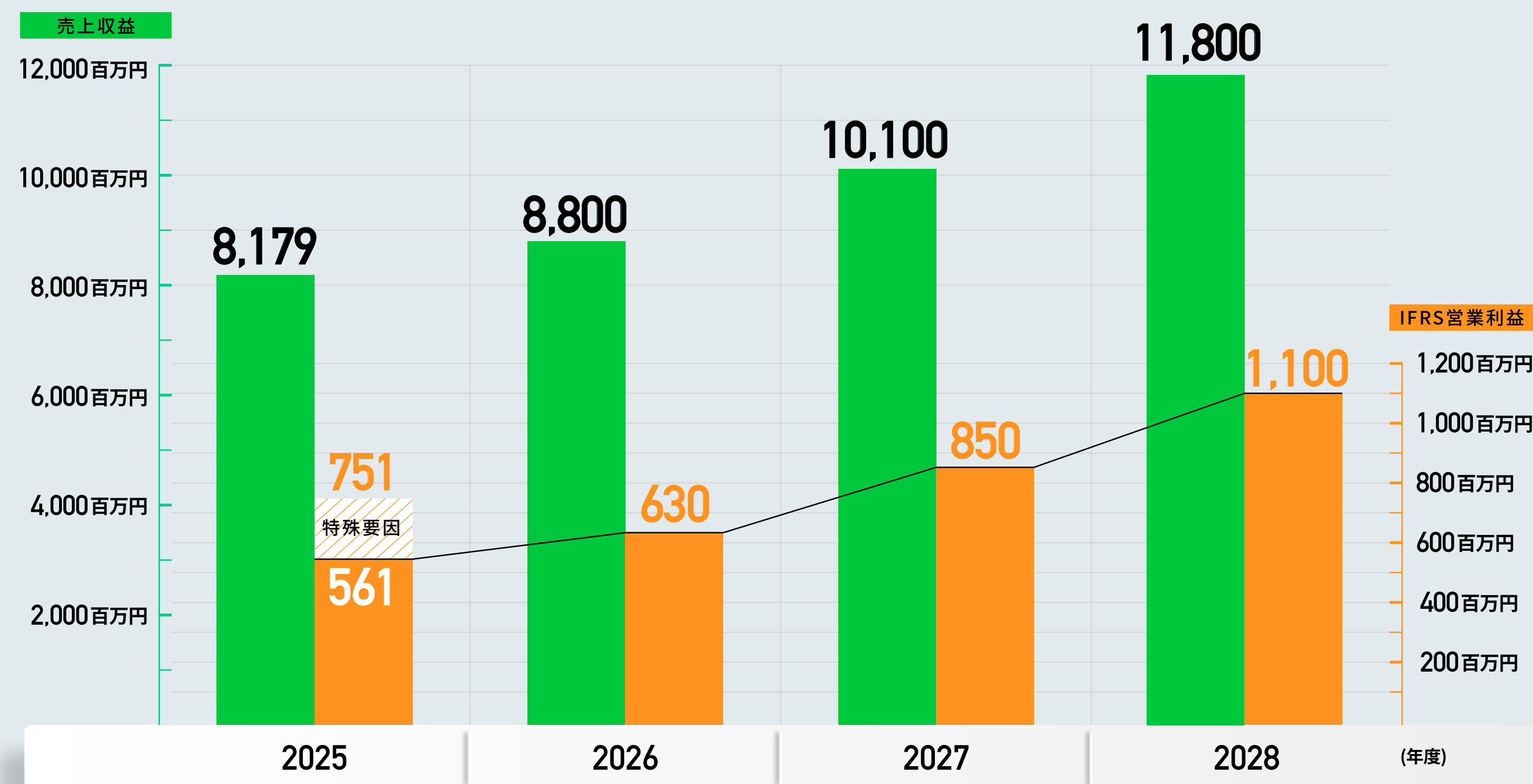
成長率

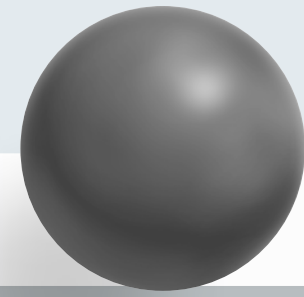
年平均成長率
(CAGR)

売上	+13%
Non-GAAP 営業利益	+25%

3年累計成長率

売上	+44%
Non-GAAP 営業利益	+96%





中期経営計画2026-2028投資計画

2026年6月期～2028年6月期の投資額は30～130億円を計画しています。

投資領域	投資額(百万円)	投資内容
M & A	2,000～10,000	現ポートフォリオとのシナジー効果を最大化するM&Aを実行
採用・教育	1,000～2,000	年間約50人の採用および、人的資本の取り組みとして事業戦略に即した人事制度・人材育成の推進に注力
AI関連	250～500	各種サービス・ソリューション開発およびAI人材育成
インフラ	250～500	各種システムの改修およびサーバをオンプレミスからクラウド運用に移行

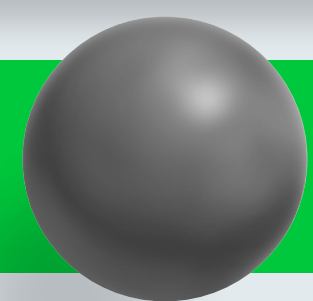
AIに関する投資状況① サービスの拡張・進化

スカラコミュニケーションズの提供する既存サービスおよび新サービスに生成AIを組み込むことで、提供価値のさらなる高度化を図っています。

サービス	投資状況
1 i-ask with AI support	主力サービスi-askにChatGPTを連携させることによる、入力された情報がChatGPTの学習データに使われない環境下で、FAQの作成・添削を簡単に行える仕組み
2 Amazon Bedlockの活用	Amazon Bedlockを通じて大規模言語モデル(LLM)を各種SaaSプロダクトに組み込み、検索・FAQ・IVR・チャットボットなどの既存事業の付加価値を再定義
3 SmartRAG	登録後に毎月自動で更新される最新の法令データのみを参照してコンテンツ原稿・保険募集文書の初稿を添削するサービス
4 SmartRAGより派生の自動チャットボット	実装にあたって現在は構想段階

※記載されている製品名は各社の商標または登録商標です

全社戦略 - 投資計画 -

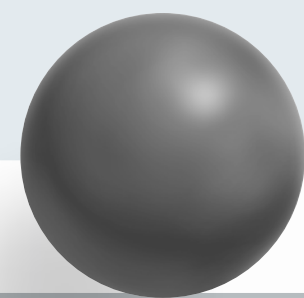


AIに関する投資状況② 業務効率化への取り組み

全社または一部事業会社に各種AIサービスを導入することにより、業務効率化を図っています。
また、入力情報の範囲や取り扱いなどの研修を実施しています。

サービス	投資状況
1 Amazon Q Developer Kiro (Agentic IDE) AWS Skill Builder	Amazon Q DeveloperやKiro (Agentic IDE)を活用し、開發生産性と知識継承力の向上を目指す また、AWS Skill Builderの活用によりAI・クラウド双方の専門性を併せ持つエンジニアを計画的に育成
2 Google Gemini Notebook LM Microsoft Copilot®	全社員に導入、活用方法やセキュリティ観点の研修を実施中
3 Cursor™ Claude™	スカラコミュニケーションズ、エッグのエンジニアに導入し、コーディング・開発業務を効率化
4 画像認識AIソリューション	スカラプレイスで独自開発・導入し、カード画像からカード特定を行うことによる選択ミス防止とフルフィルメント業務の効率化を実現。査定業務への応用が進行中

※記載されている会社名および製品名は各社の商標または登録商標です



全社戦略 - 資本コストや株価を意識した経営 -

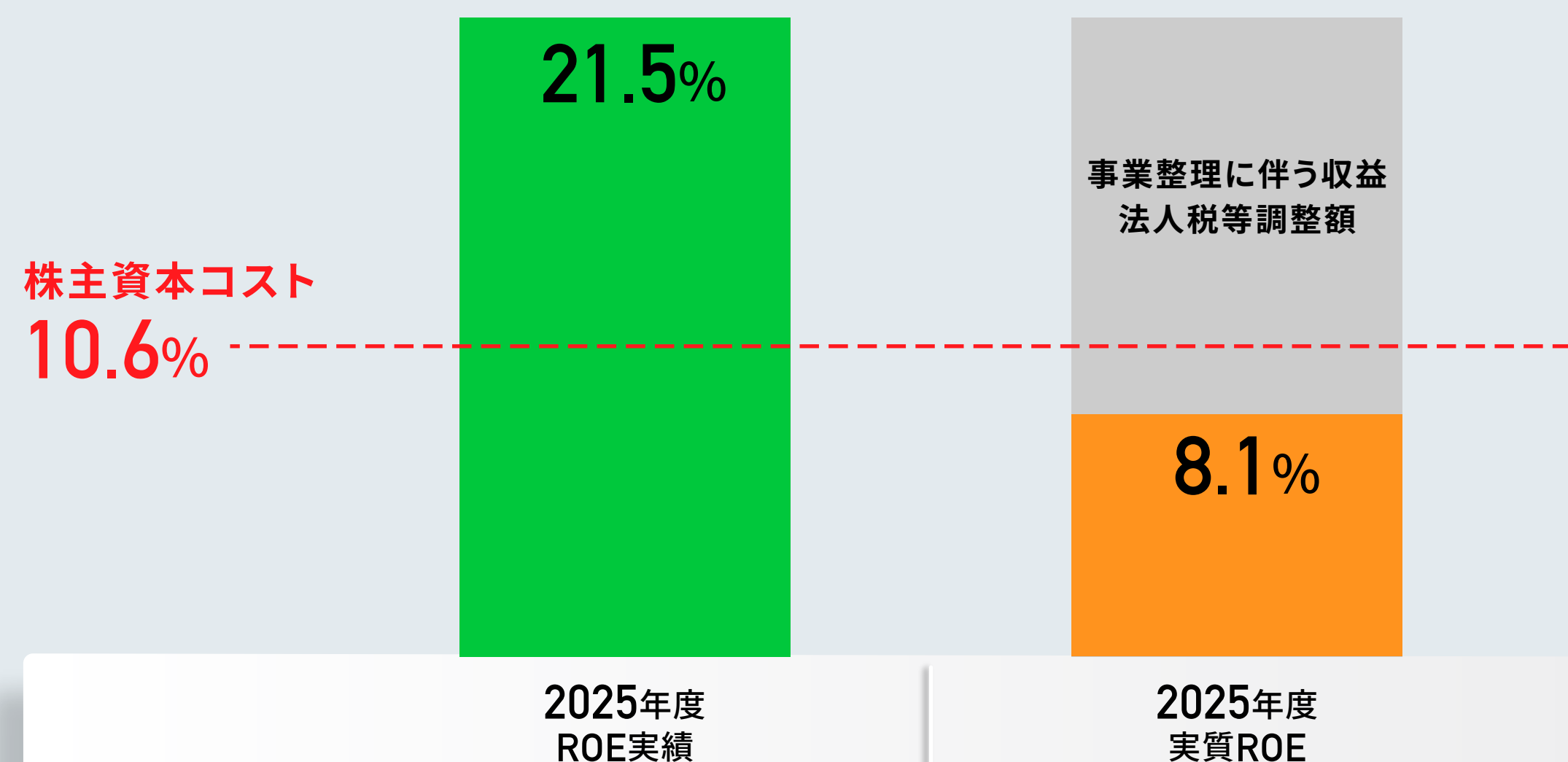
SCALA MEDIUM TERM BUSINESS PLAN 2026-2028

資本コストや株価を意識した経営 現状の認識①

25年度の当社の株主資本コストは10.6%でした。

25年度の親会社の所有者に帰属する当期利益は982百万円と大幅な黒字化を実現したため、25年度ROE実績は21.5%と、株主資本コスト10.6%を上回っています。

しかし、特殊要因を除くNon-GAAP親会社の所有者に帰属する当期利益は370百万円となるため、25年度実質ROEは8.1%と認識でき、株主資本コスト10.6%を下回っています。



ROE

親会社の所有者に帰属する当期利益 ÷ 期中平均自己資本

株主資本コスト

リスクフリーレート + $\beta \times$ エクイティリスクプレミアム + サイズリスクプレミアム

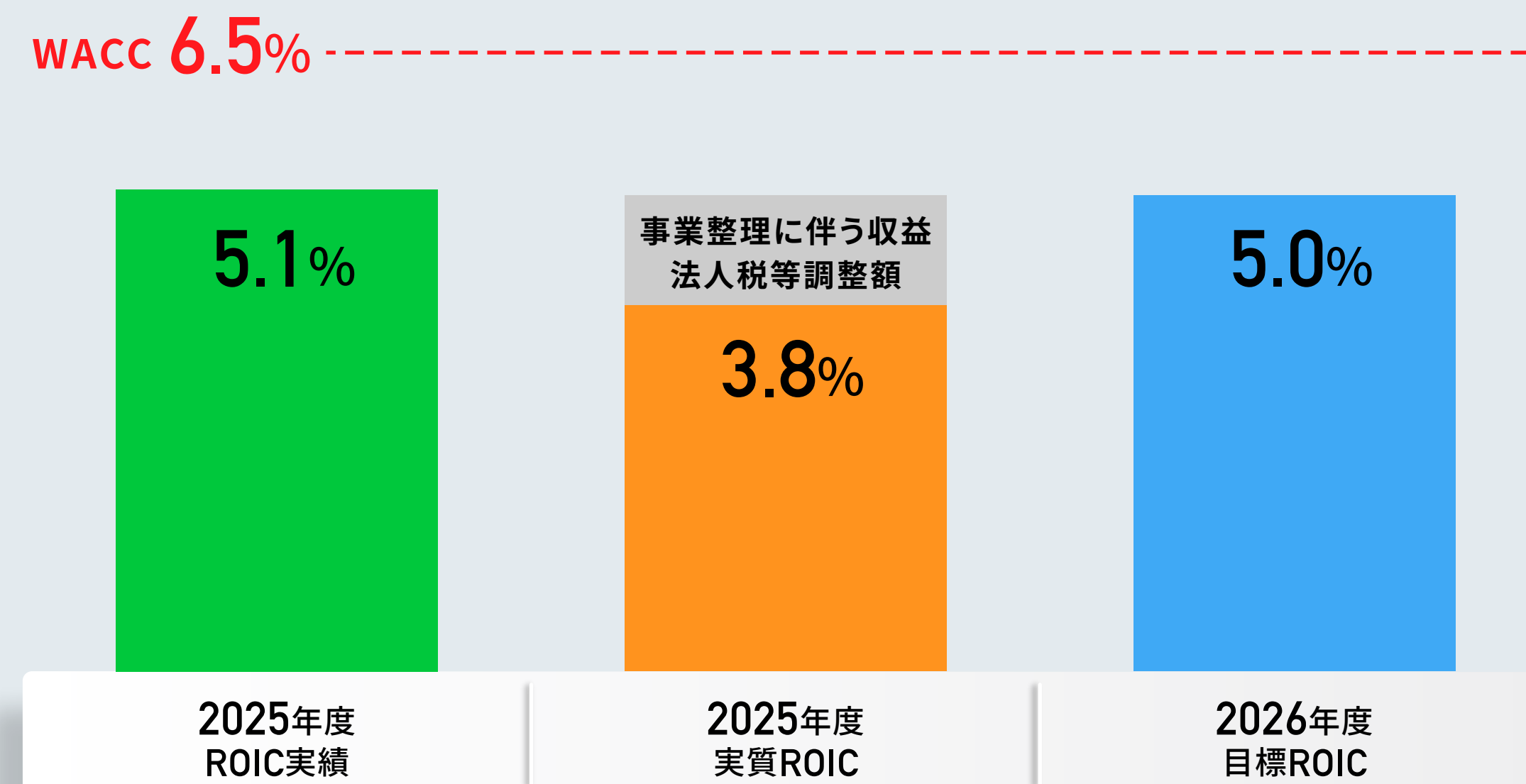
全社戦略 - 資本コストや株価を意識した経営 -

資本コストや株価を意識した経営 現状の認識②

25年度の当社のWACCは6.5%でした。

25年度の営業利益は
751百万円(Non-GAAPでは561百万円)と
大幅な黒字化を実現したものの、
ROICは5.1%
(Non-GAAPによる実質ROICは3.8%)と、
WACC6.5%を下回ってます。

また、26年度の目標ROICも
営業利益の数値目標に基づく、
5.0%に着地する見込みです。



ROIC

$$\text{NOPAT} \div \text{期首投下資本} = \text{税引後営業利益} \div (\text{有利子負債} + \text{株主資本})$$

WACC

$$\text{株主資本コスト} \times \frac{\text{株主資本}}{\text{株主資本} + \text{負債}} + \text{負債コスト} \times (1 - \text{実効税率}) \times \frac{\text{負債}}{\text{株主資本} + \text{負債}}$$

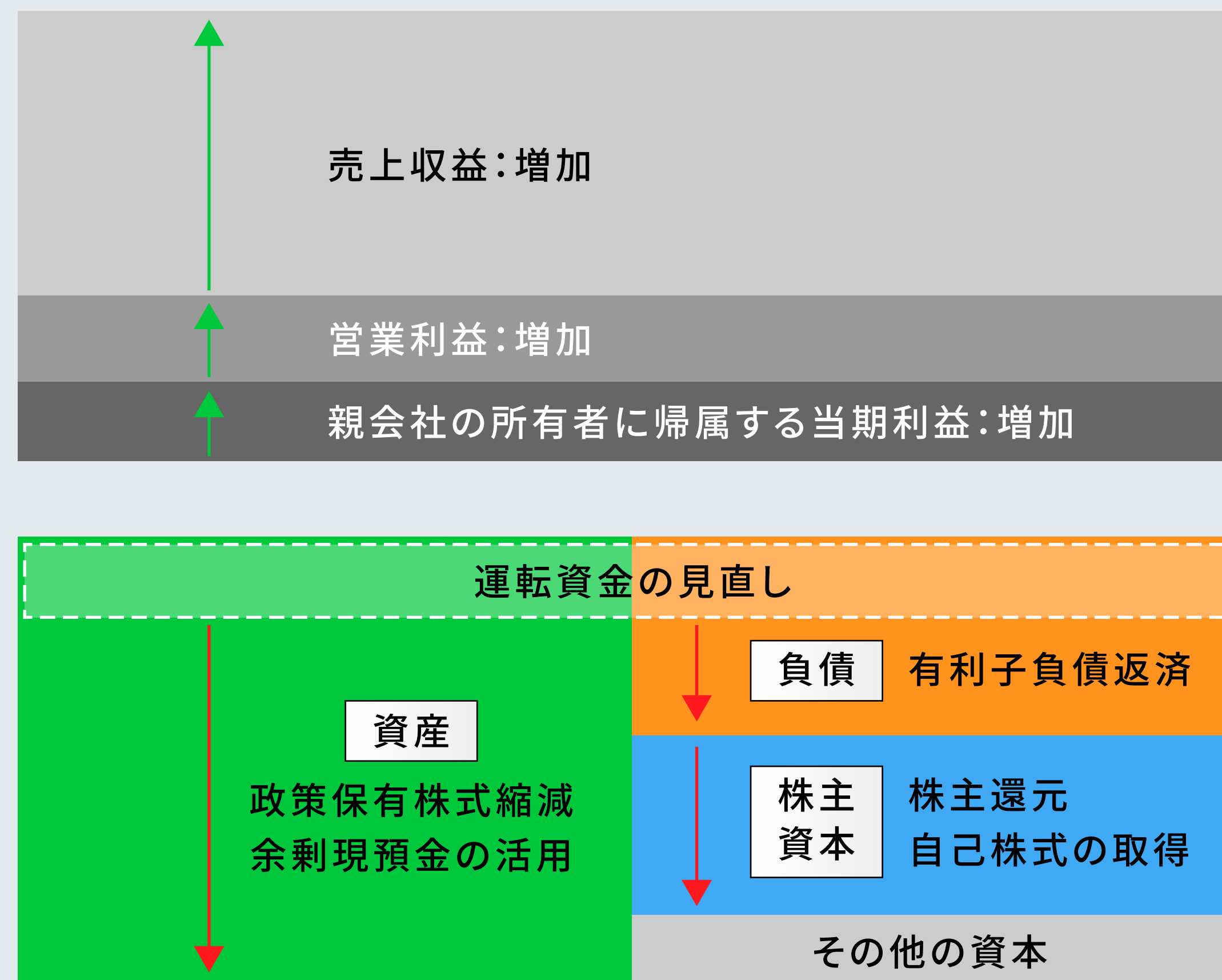
全社戦略 - 資本コストや株価を意識した経営 -

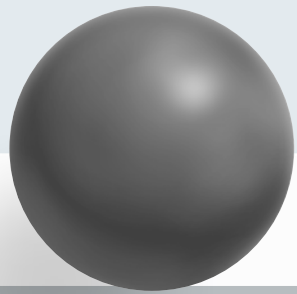
資本コストや株価を意識した経営 目標と取り組み

全社戦略・事業戦略の遂行により中計2028の数値目標の達成を図りつつ、資本・財務戦略に本格的に取り組むことにより、早期にROIC6.5%以上の達成・定着を目指します。

取り組み例

- 1 各事業戦略の遂行による中計2028の数値目標達成
- 2 運転資金の見直しによる資本効率向上
- 3 政策保有株式の縮減や株主還元による非事業資産の圧縮
- 4 自己株式の取得による自己資本の圧縮
- 5 余剰現預金を活用した有利子負債の返済による投下資本の圧縮
- 6 余剰現預金を活用したM&Aや積極的な先行投資





全社戦略 –株主還元–

当社グループは安定的な配当実施を基本方針とし、子会社等株式売却益等の特殊要因を除いた税引前利益の50%を配当金総額の目安としています。

①

Non-GAAP
税引前利益

×

50%

=

②

配当金総額

配当金

2025年6月期 決算短信〔IFRS〕（連結）											
上場会社名 株式会社スカ						2025年8月14日					
コード番号 4845 U R L https://scalagr.jp/						上場取引所 東					
代表者 (役職名) 取締役 代表執行役社長 (氏名) 新田 英明						(氏名) 上代 大輔					
問合せ先責任者 (役職名) 経理部長 (氏名) 上代 大輔						TEL 03-6418-3960					
定時株主総会開催予定日 2025年9月25日						配当支払開始予定日 2025年9月26日					
有価証券報告書提出予定日 2025年9月25日											
決算補足説明資料作成の有無：有											
決算説明会開催の有無：有（機関投資家・アナリスト向け）											
(百万円未満切捨)											
1. IFRS及びNon-GAAP指標に基づく経営指標等											
連結経営成績 (2024年7月1日～2025年6月30日)											
(％表示は対前期増減率)											
	売上収益		営業利益		税引前利益		当期利益		親会社の所有者に帰属する当期利益		
(IFRS)	百万円	％	百万円	％	百万円	％	百万円	％	百万円	％	円 銭
2025年6月期	8,179	△0.2	751	—	724	—	984	—	982	—	—
2024年6月期	8,193	—	△1,448	—	△1,466	—	△2,877	—	△2,887	—	—
(Non-GAAP)	百万円	％	百万円	％	百万円	％	百万円	％	百万円	％	円 銭
2025年6月期	8,179	△0.2	561	—	534	—	382	—	370	—	—
2024年6月期	8,193	—	△25	—	△166	—	△188	—	△211	—	—

5. IFRSに基づく2026年6月期の連結業績予想											
2026年6月期の連結業績予想 (2025年7月1日～2026年6月30日) (%表示は対前期増減率)											
	売上収益		営業利益		税引前利益		当期利益		親会社の所有者に帰属する当期利益		
2026年6月期	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
2026年6月期	8,800	7.6	630	△16.2	590	△18.6	410	△58.3	410	△58.2	23.62

※ 注記事項
(1) 期中における連結範囲の重要な変更：有
新規 一社、除外 2社 (社名) SCSV1号投資事業有限責任組合、日本ベット少額短期保険株式会社

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更
① IFRSにより要求される会計方針の変更：無
② ①以外の会計方針の変更：無
③ 会計上の見積りの変更：無

(3) 発行済株式数(普通株式)											
① 期末発行済株式数(自己株式を含む)	2025年6月期	↑	17,761,859株	2024年6月期	↑	17,753,459株					
② 期末自己株式数	2025年6月期	↑	400,014株	2024年6月期	↑	400,008株					
③ 期中平均株式数	2025年6月期	↑	17,358,527株	2024年6月期	↑	17,341,863株					

(参考) 個別業績の概要
2025年6月期の個別業績 (2024年7月1日～2025年6月30日) (%表示は対前期増減率)

(1) 個別経営成績											
	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益				
2025年6月期	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
2025年6月期	1,256	△22.6	212	275.5	203	145.6	441	—	441	—	—
2024年6月期	1,622	49.6	56	—	83	—	△2,180	—	—	—	—

	1株当たり当期純利益		潜在株式調整後1株当たり当期純利益	
2025年6月期	円 銭	25.44	円 銭	25.44
2024年6月期	円 銭	△125.75	円 銭	—
(注) 2024年6月期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、潜在株式は存在するものの1株当たり当期純損失金額であるため記載しておりません。				

(2) 個別財政状態											
	総資産		純資産		自己資本比率		1株当たり純資産				
2025年6月期	百万円	6,273	百万円	2,935	%	46.8	百万円	169.03	—	—	—
2024年6月期	百万円	9,043	百万円	2,926	%	32.3	百万円	168.56	—	—	—
(参考) 自己資本 2025年6月期 2,934百万円 2024年6月期 2,925百万円											

<個別業績の前期実績値との差異理由>
当社は当事業年度において、関係会社の売却及び清算に伴う全社費用の回収額の減少により、売上収益の減少が生じております。
利益につきましては、事業構造改革の効果が現れてきたことによる販売管理費の減少に加え、前事業年度から特別損失の額が減少した結果、前事業年度の実績値と当事業年度の実績値との間に差異が生じております。

※ 決算短信は公認会計士又は監査法人の監査の対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項
(将来に関する記述等についてのご注意)
本資料に記載されている将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。
業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用に当たっての注意事項等については、添付資料P. 7「1. 経営成績等の概況(4) 今後の見通し」をご参照ください。

(決算補足説明資料の入手方法)
決算補足説明資料につきましては、同日、当社ウェブサイトに掲載いたします。

全社戦略 - 株主還元 -

配当支払スケジュール

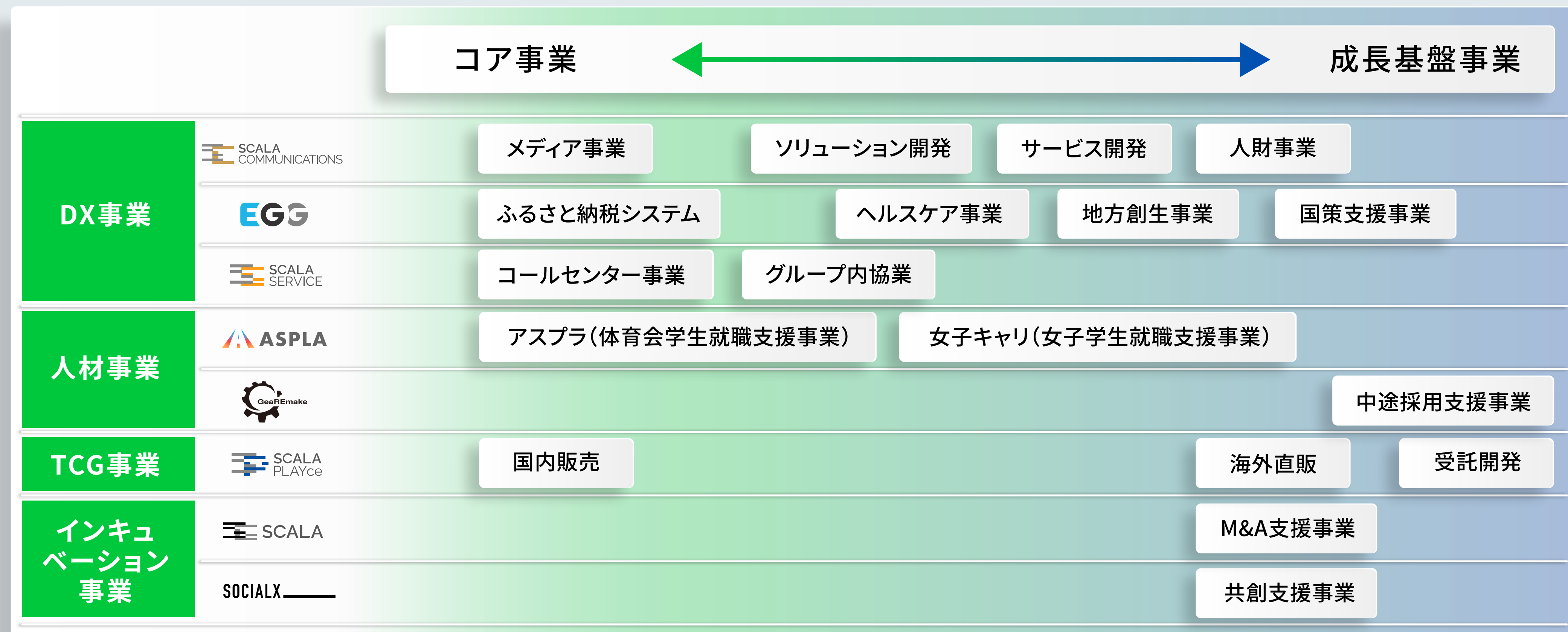
	配当金(予定)	配当金受領主確定日	配当支払開始日(予定)
2026年6月期中間	8.5円	2025年12月26月	2026年2月下旬
2026年6月期期末	8.5円	2026年6月26月	2026年9月下旬
合計	17.0円		

	配当金(予定)	配当金受領主確定日	配当支払開始日(予定)
2025年6月期中間	8.0円	済 2024年12月26月	済 2025年2月18月
2025年6月期期末	8.0円 > 8.5円	済 2025年6月26月	2025年9月26月
合計	16.5円		

全社戦略 - 事業ポートフォリオ -

SCALA MEDIUM TERM BUSINESS PLAN 2026-2028

スカラグループにおける事業ポートフォリオ



全社戦略 - 事業ポートフォリオ -

SCALA MEDIUM TERM BUSINESS PLAN 2026-2028

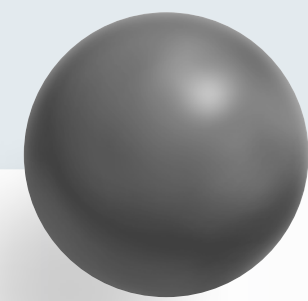
中期経営計画期間における主要セグメントの数値目標

		2026年6月期	2027年6月期	2028年6月期
DX事業	売上利益	4,950	5,980	6,340
	セグメント利益	410	560	620
人材事業	売上利益	1,150	1,270	1,930
	セグメント利益	190	190	280
TCG事業	売上利益	2,470	2,580	3,260
	セグメント利益	350	400	500

単位：百万円 ※セグメント利益はIFRSベースの本社費配賦後利益

事業戦略





事業戦略 - DX事業 -

SCALA MEDIUM TERM BUSINESS PLAN 2026-2028

主に株式会社スカラコミュニケーションズおよび株式会社エッグにより、
企業・官公庁・全国の自治体に向けてシステム提案・開発・提供を行っています。

DX事業	 SCALA COMMUNICATIONS 株式会社スカラコミュニケーションズ	SaaS/ASPサービス関連事業、 ソフトウェア・プロダクトの開発・販売・保守 エンジニア派遣/内製支援	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
	 EGG 株式会社エッグ	国策事業、ふるさと納税事業、 ヘルスケア事業、地域創生事業	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
	 SCALA SERVICE 株式会社スカラサービス	コールセンターサービス	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
人材事業	 ASPLA 株式会社アスプラ	人材採用(新卒採用)支援、 学生向けキャリア教育事業	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
	 GeaREmake 株式会社GeaREmake	人材採用(中途採用)支援	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
TCG事業	 SCALA PLAYce 株式会社スカラプレイス	トレーディングカードゲーム(TCG)の リユースECサイト「カードショップ-遊々亭-」運営	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
インキュベーション事業	 SCALA 株式会社スカラ	戦略投資事業 共創型M&Aアドバイザリー	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
	 SOCIALX 株式会社ソーシャル・エックス	官民共創プラットフォーム「逆プロポ」の 企画運営、社会課題の解決を目的とした 新規事業開発支援	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資

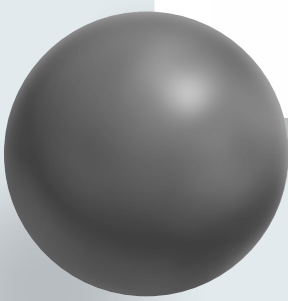
事業戦略 - DX事業 -

SCALA MEDIUM TERM BUSINESS PLAN 2026-2028



スカラコミュニケーションズは、ソリューション開発事業、サービス開発事業、人財事業、メディア事業により構成されています。サービス開発事業やメディア事業における既存のSaaS/ASPを入り口として顧客との関係を構築することで、潜在的な真の課題をキャッチし、各事業でのベストプラクティスを提供しています。

事業の特徴			外部プレイヤーとの関係		
事業名	サービス／商品名	強み	関係者	● 売上 ● 費用	提供価値
ソリューション開発事業	業務の高度化・効率化を目的とする専用システムの提案・開発	1. 開発したシステムのSaaS化による事業拡大 2. 顧客のプロジェクトにパートナーとして参画することによる事業機会の創出 3. 大型案件受注による売上、利益の享受と機会の創出	顧客： 大手企業	●システム開発 ●システム利用料、保守 ●システム利用課金/件・回	1. デジタル化による業務時間短縮と人的ミスの削減 2. 業務の標準化・自動化による再現性と品質の高いオペレーション 3. 組織全体のスキル平準化と業務継続性の確保 4. 業務効率化によるリソース配分の最適化 5. 運用フェーズの伴走による、デジタル人材の創出や運用ノウハウの定着
サービス開発事業	業務の高度化・効率化を目的とするSaaSの企画・開発	1. 自社開発で顧客ニーズの具現化からSaaS化する手法のブラッシュアップ 2. 月額ストックモデルによる顧客接点を活用したニーズ深耕 3. 生成AIとの連携により、さらなる高度化、自動化の促進	顧客： 大手企業	●システム設定 ●システム利用料、保守 ●システム利用課金/件・回	1. 低額な初期コスト 2. 導入サポートの域を超えた伴走による、導入サービスの継続的な利便性向上
人財事業	DX化を目指す部門への人材派遣・業務委託	1. 信頼と実績の積み上げによる、介在範囲と提供価値の拡大 2. 正社員雇用や一次請け案件へのこだわりにより確立された、他社優位性 3. 人財戦略も含めた包括的な支援体制に伴い生み出されるSCOM全体での新たなビジネス機会の創出	顧客： 大手企業	●派遣・SES ●プロジェクト受託	1. “パートナー型”の人財提供によりスピード・品質・安定性を両立
			パートナー： IT人財	●人件費	1. 正社員雇用や一次請け案件へのこだわりによる、更なるキャリアアップの機会
メディア事業	メール、WEBポータル、APIによるビジネス情報配信	1. 高精度の自然言語処理＋AI＋人手によるフィルタリング 2. 大手メディアに対する配信権利の保有を活かした他社優位性 3. 製薬業界向けの配信コンテンツは、特に高い独自性	顧客： 大手企業	●購買課金/回	1. 個別最適化された情報による意思決定スピードと質の向上 2. 情報収集コストの大幅削減 3. 良質な情報の資産化 4. 情報感度の高い組織構築支援
			パートナー： メディア企業	●ニュース記事仕入費用	1. 自社パッケージでは過不足のあるユーザーからの売上獲得



事業戦略 - DX事業 -



エッグは、
 ふるさと納税事業、ヘルスケア事業、地域創生事業、国策支援事業により構成されています。
 ふるさと納税事業をはじめ自治体や官公庁との強固な関係を築き、各領域でのシステム提案・開発・運用支援を行っています。

事業の特徴			外部プレイヤーとの関係		
事業名	サービス／商品名	強み	関係者	● 売上 ● 費用	提供価値
ふるさと納税事業 ヘルスケア事業 地域創生事業	業務の高度化・効率化を 目的とする専用システム の提案・開発	1. ふるさと納税の自治体側基幹システム展開で 培った自治体との強固な関係性 2. 自治体やその住民との共創ができる柔軟な 開発力 3. オフショア開発を活用したリソース最適化	顧客： 自治体・ 中小企業	・システム開発 ・システム利用料、保守 ・システム利用課金/件・回	1. 地域課題に寄り添ったDX化 2. 業務の負担軽減と効率化 3. 展開した施策成果の可視化
国策支援事業	国策事業の遂行を 目的とする専用システム の開発・運用支援	1. 自治体との強固な関係をもとに実績を積み 上げて構築した官公庁との関係 2. 受託企業も国策事業遂行に活用しやすい柔軟 なSaaS提供 3. 短納期・高品質を両立したスピード開発体制	顧客： 官公庁案件 受託企業	・システム開発 ・システム利用料、保守 ・システム利用課金/件・回	1. 安定稼働型SaaSによる国策事業の確実な遂行 2. 業務効率化と部門間連携の実現

事業戦略 - DX事業 -

DX事業の特徴

- ① 既存のSaaSをベースにカスタマイズしたサービスを月額ストックモデルで提供し、売上を積み上げる
- ② ①による顧客接点を活用しニーズを深耕、アップセルや他事業・他サービスへのクロスセルを図る
- ③ 主要顧客となる大企業では、部署ごとにサービス導入の有無があるため、②の対象も部署ごとに存在と仮定
- ④ 中計2028においては、①の段階を特に重視

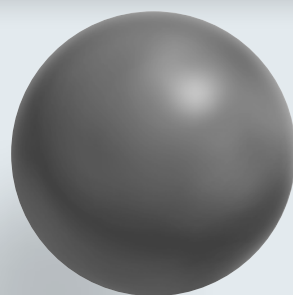
KPI

MRR(月間定期売上)、ARR(年間定期売上)、顧客数(導入アカウント数)をKPIとして設定

	実績	目標				CAGR(%)
	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	25~28年度	
MRR(百万円)	212	226	240	254		6.2
ARR(百万円)	2,544	2,712	2,880	3,048		6.2
顧客数 (アカウント数)	1,200	1,350	1,500	1,650		11.2
売上収益 (百万円)	4,616	4,950	5,980	6,340		11.2
セグメント利益 (百万円)※	776	410	560	620		—

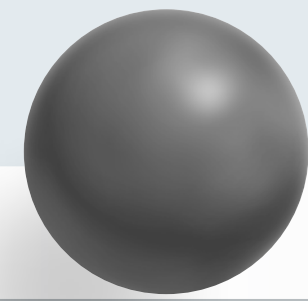
※1:セグメント利益はIFRSベースの本社費配賦後利益

事業戦略 - DX事業 -



DX事業においては、「3.全社戦略」における「重要テーマと方針」に基づき、スカラコミュニケーションズおよびエッグにより、以下の取り組みを進めてまいります。

方針	取り組み
市場・事業領域の拡大	業界別BPaaSモデルを確立し、上流から下流までの工程を一括受託
マーケティング能力の強化	SaaSの導入成果事例をもとにしたコンテンツマーケティングの強化(Web／イベント) 次世代デジタルマーケティング強化
新規サービス開発	解約分析に基づいたヘルススコア・活用度レポートの自動提供
既存サービスの体系化	医療／不動産／畜産など専門業界とのアライアンス型SaaS開発の継続拡充 iシリーズ(i-search / i-ask / i-assistなど)における導入支援モデルの体系化 アップセルを意識した機能追加(音声連携・検索最適化・レポート機能強化) 大手企業向けSaaSの企画、開発の推進と体系化
グループ内共創の推進	スカラコミュニケーションズ×エッグの合同開発による「行政連携SaaS群」の商品化 地方創生・社会課題解決型の案件発信による企業イメージ向上 スカラコミュニケーションズのFAQ運用＋人財派遣＋AI連携を統合した「次世代BPaaS」の設計と提供
採用・教育の強化	AI活用スキルを持つ業務設計者(プロンプトデザイナーなど)の採用・育成 AI利活用の内製比率向上に向けたプロンプト資産の蓄積
サービスのUI/UX改善	iシリーズ(i-search / i-ask / i-assistなど)におけるUI/UX改善 自治体・企業の内製化支援に向けたSaaS×SESの共通パッケージ設計
SaaSリソース強化	地方自治体BPO業務のSaaS連携強化によるBPaaS化・高収益化の推進 FAQ／チャットボットの運用を担う「SaaS運用リソース」の拡充
自動化技術取込みによる意思決定支援	FAQ自動生成、チャットボット強化、ナレッジ分類の自動化へのAI組込み 業務マニュアル、運用レポート、対応履歴の自動生成機能のSaaS組込み
信頼性・公平性確保とリスク管理	機密情報などの取り扱いに関する管理の徹底と、説明責任の明確化



事業戦略 - 人材事業 -

SCALA MEDIUM TERM BUSINESS PLAN 2026-2028

主に株式会社アスプラが、就活イベント企画・運営、企業への人材紹介と学生向け支援サービスを提供しています。
また、新規事業として株式会社GeaREmakeを設立し、季節性が比較的低い中途採用領域へ展開しています。

DX事業	 SCALA COMMUNICATIONS 株式会社スカラコミュニケーションズ	SaaS/ASPサービス関連事業、ソフトウェア・プロダクトの開発・販売・保守 エンジニア派遣/内製支援	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
	 EGG 株式会社エッグ	国策事業、ふるさと納税事業、ヘルスケア事業、地域創生事業	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
	 SCALA SERVICE 株式会社スカラサービス	コールセンターサービス	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
人材事業	 ASPLA 株式会社アスプラ	人材採用(新卒採用)支援、学生向けキャリア教育事業	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
	 GeaREmake 株式会社GeaREmake	人材採用(中途採用)支援	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
TCG事業	 SCALA PLAYce 株式会社スカラプレイス	トレーディングカードゲーム(TCG)のリユースECサイト「カードショップ-遊々亭-」運営	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
インキュベーション事業	 SCALA 株式会社スカラ	戦略投資事業 共創型M&Aアドバイザリー	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
	 SOCIALX 株式会社ソーシャル・エックス	官民共創プラットフォーム「逆プロポ」の企画運営、社会課題の解決を目的とした新規事業開発支援	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資

事業戦略 - 人材事業 -



アスプラは、イベント事業による就活イベント企画・運営、紹介事業による企業への人材紹介と学生向け支援サービスを提供しています。
両事業は学生の就活スケジュールに合わせて運営されています。

事業の特徴			外部プレイヤーとの関係		
事業名	サービス／商品名	強み	関係者	● 売上 ● 費用	提供価値
イベント事業	就活イベントの開催	1. 体育会特化の就活支援サービス先駆者として、20年以上の信頼 2. 部活ベースでの先輩/後輩の関係性を活かした安定的な会員の獲得(全国約4万人の体育会学生のうち半数が登録) 3. アスプラと企業の接点増加に伴う、紹介事業の潜在的顧客化	顧客:企業	イベント出展料金	1. 希少かつ高い意欲を持つ多数の学生との接点数 2. 求める学生に確度高く出会える多彩なイベント
			顧客:学生	なし	1. 自走では見つけられなかった企業発見の機会
紹介事業	企業への人材紹介	1. 体育会特化の就活支援サービス先駆者として、20年以上の信頼 2. 部活ベースでの先輩/後輩の関係性を活かした安定的な会員の獲得(全国約4万人の体育会学生のうち半数が登録) 3. 人メディアならではの関係構築と情報発信	顧客:企業	人材紹介手数料	1. 希少かつ採用ニーズの高い体育会学生の獲得 2. 完全成果報酬型で無駄な人材獲得費を抑制
			顧客:学生	なし	1. 顔がわかる関係構築で内定承諾まできめ細かい伴走 2. 自走では見つけられなかった企業発見の機会

事業戦略 - 人材事業 -

人材事業の特徴

- 1 中計2028における売上成長への影響は、紹介事業の寄与度が大きい
- 2 紹介事業の売上＝会員数×紹介決定率×紹介単価
- 3 イベント事業は需要が旺盛なものの、微増あるいは現状維持の想定



KPI

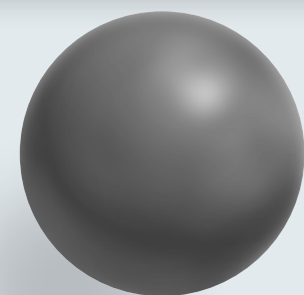
会員数、紹介決定率(※2)、紹介単価をKPIとして設定

	実績	目標				CAGR(%)
	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	25～28年度	
会員数(人)	19,215	21,000	23,800	31,000		17.3
紹介単価(千円)	837	887	920	1,000		6.1
紹介決定率(%)	12.8	15.2	15.2	15.8		7.3
売上収益(百万円)	1,011	1,150	1,270	1,930		24.1
セグメント利益(百万円)※1	148	190	190	280		23.7

※1:セグメント利益はIFRSベースの本社費配賦後利益

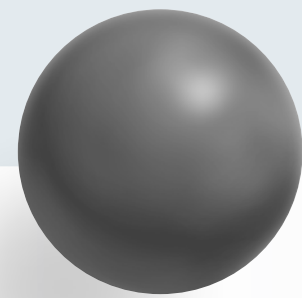
※2:紹介を受ける人数に対する紹介決定人数(＝内定承諾数)の比率

事業戦略 - 人材事業 -



人材事業においては、「3.全社戦略」における「重要テーマと方針」に基づき、アスプラおよびギアリメイクにより、以下の取り組みを進めてまいります。

方針	取り組み
市場・事業領域の拡大	仙台・福岡を候補とし、新拠点の設立
マーケティング能力の強化	会員獲得のコンテンツ拡充・Webマーケティング強化
新規サービス開発	強みとなる紹介先企業の特定と、集客用のサービス開発
既存サービスの体系化	人材紹介の決定率向上の為に各種マニュアルの更新、それに伴う社員教育
採用・教育の強化	社員数増加と定着率向上を図る採用計画の変更と教育強化
ミスマッチ解消を重視するサービス展開	外的要因(条件)だけではなく、内的要因(仕事内容や価値観)を軸とした企業紹介の促進



事業戦略 - TCG事業 -

SCALA MEDIUM TERM BUSINESS PLAN 2026-2028

株式会社スカラプレイスにより、リユースECショップ「カードショップ -遊々亭-」の運営を通じて、トレーディングカードゲームの買取・販売を行っています。
また、新規事業として、トレーディングカードゲーム卸企業の業務効率化を実現するシステム開発を受託しており、当社グループのリソースを活用したSaaSとしての展開を進めてまいります。

DX事業	 SCALA COMMUNICATIONS 株式会社スカラコミュニケーションズ	SaaS/ASPサービス関連事業、ソフトウェア・プロダクトの開発・販売・保守 エンジニア派遣/内製支援	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
	 EGG 株式会社エッグ	国策事業、ふるさと納税事業、ヘルスケア事業、地域創生事業	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
	 SCALA SERVICE 株式会社スカラサービス	コールセンターサービス	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
人材事業	 ASPLA 株式会社アスプラ	人材採用(新卒採用)支援、学生向けキャリア教育事業	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
	 GeaREmake 株式会社GeaREmake	人材採用(中途採用)支援	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
TCG事業	 SCALA PLAYce 株式会社スカラプレイス	トレーディングカードゲーム(TCG)のリユースECサイト「カードショップ -遊々亭-」運営	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
インキュベーション事業	 SCALA 株式会社スカラ	戦略投資事業 共創型M&Aアドバイザリー	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
	 SOCIALX 株式会社ソーシャル・エックス	官民共創プラットフォーム「逆プロポ」の企画運営、社会課題の解決を目的とした新規事業開発支援	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資

事業戦略 - TCG事業 -



スカラプレイスは、リユースECショップ「カードショップ 遊々亭-」の運営を通じて、トレーディングカードゲームの買取・販売を行っています。
また、新規事業として、トレーディングカードゲーム卸企業の業務効率化を実現するシステム開発を受託しており、当社グループのリソースを活用したSaaSとしての展開を進めてまいります。

事業の特徴			外部プレイヤーとの関係		
事業名	サービス／商品名	強み	関係者	● 売上 ● 費用	提供価値
カードショップ 遊々亭	ECサイトにおける TCGカードの販売	1. Web専門老舗としての圧倒的な在庫量と集客力 2. 攻略情報発信による知識意欲への刺激が実現する、更なる買取販売への好循環サイクル 3. 内製システム開発による高い柔軟性と拡張性 4. AI画像認識査定、デジタル認証、フルフィルメントDXによる高い生産性	顧客：会員	TCGカード購入売上	1. 圧倒的な在庫量と美品、サービスによる購買体験 2. 国内外問わず、手早くカードを入手 3. 攻略情報により新しい楽しみ方を共有
			パートナー①： 会員・ トレーディング カードゲーム卸	TCGカード買取費用	1. 取り扱いタイトル数が多く、圧倒的に幅広く買取を実施 2. 高品質な査定と付随サービス
			パートナー②： 会員	攻略記事作成費用	1. TCGプレイヤーとしての知識を活用した発信体験

事業戦略 - TCG事業 -

TCG事業の特徴

- 1 リアル店舗を持たずEC専業のため先行指標は会員数
- 2 PV数と購買1件あたりの価格(購買単価)が売上に影響
- 3 25年度より開始した海外直販サービスは、海外ユーザーの利便性・顧客満足度に直結

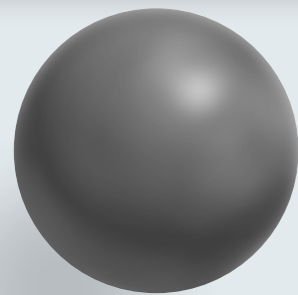
KPI

会員数、月間PV数、購買単価、海外直販比率をKPIとして設定

	実績	目標				CAGR(%)
	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	25~28年度	
会員数(人)	316,213	354,000	390,000	430,000		10.8
月間PV数(千回)	11,540	12,300	14,000	16,000		11.5
月間購買単価(円)	8,474	9,000	9,500	10,000		5.7
海外直販比率(%)	0.1	5.6	11.2	17.2		—
売上収益(百万円)	2,277	2,470	2,580	3,260		12.7
セグメント利益(百万円)※	264	350	400	500		23.7

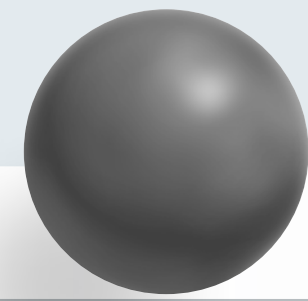
※セグメント利益はIFRSベースの本社費配賦後利益

事業戦略 – TCG事業 –



TCG事業においては、「3.全社戦略」における「重要テーマと方針」に基づき、スカラプレイスにより、以下の取り組みを進めてまいります。

方針	取り組み
市場・事業領域の拡大	動画広告展開などの取り組みによる海外市場取り込み
マーケティング能力の強化	トレカ卸の困りごとを解決する業務システムのSaaS展開
新規サービス開発	発送業務へ一部適用しているAI画像認識ソリューションの買取査定・真贋判定への応用
既存サービスの体系化	査定・判定結果に対する説明責任の明確化

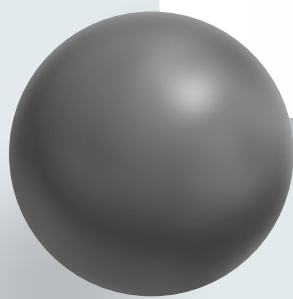


事業戦略 - インキュベーション事業 -

SCALA MEDIUM TERM BUSINESS PLAN 2026-2028

株式会社スカラが各種投資事業を、株式会社ソーシャル・エックスが
官民共創支援事業を運営しています。

DX事業	 SCALA COMMUNICATIONS 株式会社スカラコミュニケーションズ	SaaS/ASPサービス関連事業、 ソフトウェア・プロダクトの開発・販売・保守 エンジニア派遣/内製支援	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
	 EGG 株式会社エッグ	国策事業、ふるさと納税事業、 ヘルスケア事業、地域創生事業	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
	 SCALA SERVICE 株式会社スカラサービス	コールセンターサービス	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
人材事業	 ASPLA 株式会社アスプラ	人材採用(新卒採用)支援、 学生向けキャリア教育事業	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
	 GeaREmake 株式会社GeaREmake	人材採用(中途採用)支援	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
TCG事業	 SCALA PLAYce 株式会社スカラプレイス	トレーディングカードゲーム(TCG)の リユースECサイト「カードショップ-遊々亭-」運営	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
インキュベーション事業	 SCALA 株式会社スカラ	戦略投資事業 共創型M&Aアドバイザリー	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資
	 SOCIALX 株式会社ソーシャル・エックス	官民共創プラットフォーム「逆プロポ」の 企画運営、社会課題の解決を目的とした 新規事業開発支援	民間企業向け 自治体・政府向け	生活者向け 投資



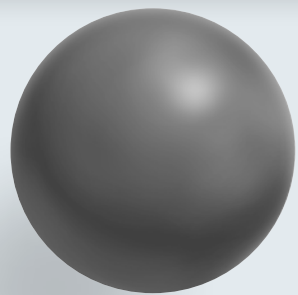
事業戦略 - インキュベーション事業 -

SOCIALX

主要ビジネスとして、株式会社ソーシャル・エックスによる官民共創支援事業を通じて、イノベーション支援および社会課題解決の推進を行っています。

事業の特徴			外部プレイヤーとの関係		
事業名	サービス／商品名	強み	関係者	● 売上 ● 費用	提供価値
官民共創支援事業	各種「逆プロポ」「ソーシャルXアクセラレーション」を通じた共創支援	1. 「逆プロポ・コンシェルジュ」を通じた自治体からの信頼醸成、社会課題の収集 2. 「逆プロポ Voice」を通じた社会課題の発信 3. 「逆プロポ」「ソーシャルXアクセラレーション」により企業と自治体の新しい出会い方をデザインし、プロジェクト組成・実証実験まで一気通貫した支援体制	顧客：自治体	共創支援料金	1. 官民連携に関する困りごとの壁打ち・言語化 2. 自治体の社会課題を解決する企業との共創
			顧客：スタートアップ企業	共創支援料金	1. 社会課題解決型事業としてのテーマ検討の壁打ち・言語化 2. 社会課題を抱える自治体との共創
			パートナー：金融機関	共創支援料金	1. 企業版ふるさと納税の活性化 2. 取引先企業にスタートアップ企業を紹介することによる関係深化

事業戦略 – インキュベーション事業 –



インキュベーション事業においては、「3.全社戦略」における「重要テーマと方針」に基づき、スカラおよびソーシャル・エックスにより、以下の取り組みを進めてまいります。

方針	取り組み
社会的価値の創出	「ソーシャルXアクセラレーション」をはじめとする、より多様な関係者を巻き込んだ共創支援
	各種開示を含む当社グループの価値観・取り組みとその状況の積極的な発信
グループ内共創の推進	買収後のバリューアップ戦略としてグループリソースを最大限活用する共創体制の確立
採用・教育の強化	共創人材の自社採用・教育
	組織全体の成長と競争力を支える採用計画の策定、効果的な研修制度の導入、継続的な人材育成



 サステナビリティ - ESG -

ESGの取り組み



当社グループは、
E(環境)・S(社会)・G(ガバナンス)の各項目において取り組みを協議し、
その内容は当社ウェブサイトで開示を行っています。

投資内容



環境

投資を通じた環境保護や環境問題解決への貢献
デスクトップPC廃止による省エネルギー化
※当社グループを構成する事業は、環境負荷の高い原料等を必要としていません



社会

投資を通じた就労支援の推進
当社グループ内における女性活躍の推進

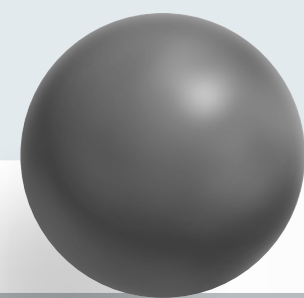


ガバナンス

開示における透明性の向上

詳細につきましては、下記リンクより当社ウェブサイトに記載の内容をご確認ください。

<https://scalagrp.jp/ir/esg/>



人的資本の取り組み

当社グループは人が最大の財産、かつ成長の原動力であり、価値創造の源泉である、と考えています。「中計 2028」で掲げた私たちの使命「信頼と共創で、未来をともに育む。」に基づき、社員一人ひとりの個性や価値観を尊重し、「当社グループで働く意味」を実感できる人材マネジメントを志向します。人的資本については、「中計 2028」を推進する経営基盤として、人材価値の最大化に取り組んでいきます。これを実現する人材戦略は「事業戦略に即した人事制度・人材育成」を最重要視し、事業戦略をリードする人材基盤の充足を目指しています。

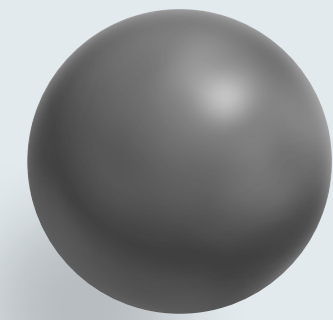
事業戦略に即した人事制度・人材育成

- 1 事業戦略に基づく人材ポートフォリオの充足に向けた、社員の能力・スキルの可視化・向上
- 2 社員の能力・スキルの向上に繋がる機会の創出・提供
- 3 社員の能力・スキルを適切に評価し、成果に報いる「処遇・評価制度」の確立・導入

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置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せております。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、将来に置いて不正確である事が判明し、あるいは将来に置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・計画と異なる結果となる可能性があります。そのため、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追うものではありません。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。

COPYRIGHT SCALA, INC. ALL RIGHTS RESERVED.



MEDIUM-TERM BUSINESS PLAN

2026-2028

