



2019年8月14日

各 位

会社名 株式会社 スカラ  
代表者名 代表取締役社長 椰野 憲克  
(東証一部・コード 4845)  
問合せ先 常務取締役 木下 朝太郎  
(TEL:03-6418-3960)

### 中期経営計画の策定に関するお知らせ

～2025年6月期 売上収益1,000億円、2030年6月期 売上収益5,000億円～

このたび当社グループは、これまで培ってきた独自のストックビジネスモデルをさらに拡大展開するとともに、将来に向けた成長を加速させるため、2030年6月期に向けた「中期経営計画 COMMIT5000」を下記の通り策定いたしましたのでお知らせいたします。

スカラグループでは、「人々の幸せと人類の進歩に貢献する」ことを目標に、「世界に求められる理想的な企業の姿を示す」という企業使命のもと、既存事業を拡大させることはもとより、これまで培ってきた事業基盤を最大限活かしながら、外部リソースと連携して新たな事業の創出と拡大を図ることで、飛躍的な成長を実現してまいります。

#### 記

##### 1. 「中期経営計画 COMMIT5000」の策定について

当社グループはこれまで、日本の大手企業に対し、①最適カスタマイズ、②ストレスフリーのクラウド、③魅力ある月額課金、という顧客の心をつかむ三つの戦略を推進し、経験や実績、顧客への信用力などの積み上げが、強固な自信や自分の成長につながり、新たなサービスを生む結果となる独自のストックビジネスモデルで、堅調に実績を伸ばしてきました。

当社グループの価値を、顧客ニーズに十分に耳を傾け奥にある「①真の課題を探り出す能力」、課題を適切に解決するために必要な「②リソースの埋もれた価値を炙り出す能力」、課題解決を計画的に効率よく進めるための「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」という三つのケイパビリティと捉え、ビジネスの対象範囲を大きく広げることで飛躍的な成長を目指すべきであるとして、2030年6月期に向けた「中期経営計画 COMMIT5000」を策定いたしました。

## 2. 中期経営計画の概要

### (1) 重点施策

上記の三つのケイパビリティによるビジネスの対象を以下のように拡げます。

#### ① 「真の課題を探り出す」

日本のみならず、グローバル、全ての民間企業、政府・自治体・NPO まで対象範囲とし、活動領域としては、これまでの直販営業に加えて積極的な経営コンサルティングやメディアプラットフォームなども強化していきます。

#### ② 「リソースの埋もれた価値を炙り出す」

社内だけでなく社外のリソースも含め、AI/IoT 技術を最大限活用し、さらには課題解決に必要な「人・もの・金・知識」全てのリソースに拡げていきます。活動領域としては、組織設計、リーダー社員教育、資金投資、M&A アドバイザリーなど、「人・もの・金」まで拡大していきます。

#### 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」

顧客とスカラグループだけでなく、関係する全てのステークホルダーを対象にします。活動領域としては、AI ベースのマッチングプラットフォーム運営や、価値最大化を時価総額として実現する IR 支援など、多様なソリューションを提供していきます。

また、重視する分野としては、高成長が期待できグローバルに市場が展開される AI/IoT 分野と SDGs など社会課題の解決に取り組む分野としていきます。

### (2) 数値目標

上記の施策により、2030 年 6 月期に連結売上収益を 5,000 億円に、営業利益を 500 億円を目指します。

	連結売上収益目標	連結営業利益目標
2025 年 6 月期	1,000 億円	100 億円
2030 年 6 月期	5,000 億円	500 億円

### (3) 中期経営計画の全文

「中期経営計画 COMMIT5000」の全文は、以下よりご覧になれます。

<https://scalagr.jp/pdf/ir/release/commit5000.pdf>

以 上