

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 >>>](#)

2026年3月25日 (水)

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. 2026年6月期中間期の業績概要	01
2. 2026年6月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	01
4. 株主還元方針	02
■ 事業内容	03
■ 業績動向	05
1. 2026年6月期中間期の業績概要	05
2. 事業セグメント別動向	07
3. 財務状況と経営指標	09
■ 今後の見通し	10
1. 2026年6月期の業績見通し	10
2. 事業セグメント別見通し	11
3. 中期経営計画	14
■ 株主還元策	17

■ 要約

2026年6月期下期から業績は成長軌道に復帰する見通し

スカラ<4845>は、「倫理的価値観を持つ」「社会的責任を全うする」「永続的に繁栄する」という企業理念の下、IT事業を主軸としてM&Aを活用しながら事業を拡大してきた。2期にわたり実施した事業構造改革が2025年6月期で完了し、2026年6月期からDX事業、人材事業、TCG(トレーディングカードゲーム)事業を中心に攻めの経営に転じ、再成長を目指している。

1. 2026年6月期中間期の業績概要

2026年6月期中間期(2025年7月~12月)の連結業績(継続事業※)は、売上収益で前年同期比4.1%減の4,007百万円、営業利益で同84.8%減の56百万円となったが、おおむね会社計画(売上収益4,040百万円、営業利益40百万円)どおりに進捗した。売上収益は人材事業やTCG事業が前年同期比で増収となったものの、DX事業において前年同期に大型案件の受注等があったことにより、相対的に減収となった。利益面では、DX事業の減収による減益に加えて人材事業やTCG事業も成長投資に伴う費用増により減益となった。

※ 2025年6月期に(株)Retool及び日本ペット少額短期保険(株)の全株式を譲渡したほか、(株)レオコネクト及びSCSV1号投資事業有限責任組合の清算を完了しており、これら非継続事業を除いた継続事業ベースの業績及び前期比増減率で表記している。

2. 2026年6月期の業績見通し

2026年6月期の連結業績は、売上収益で前期比7.6%増の8,800百万円、営業利益で同16.2%減の630百万円と期初計画を据え置いた。下期はDX事業もストック型ビジネスの積み上げとシステム開発案件の寄与により回復に転じ、主力3事業が揃って増収となる見通し。営業利益は減益見込みだが、一過性の損益を除いたNon-GAAPベースでは同12.3%の増益となる。事業構造改革の効果によって各事業ともに利益体質になっており、増収効果によって利益も上向く見通しだ。

3. 中期経営計画

同社は2026年6月期から3ヶ年の中期経営計画をスタートした。事業ポートフォリオマネジメントの強化を通じ主力事業の成長を図りつつ、収益性や効率性を重視しながらさらなる利益成長を目指す方針を掲げた。2028年6月期に売上収益11,800百万円、営業利益1,100百万円を目指す。年平均成長率は売上収益で13.0%、営業利益(Non-GAAP)で25.2%となる。DX事業、人材事業、TCG事業の主力3事業ともに年率2ケタ成長を目指しており、AI技術を積極活用し業務効率化や提供サービスの高付加価値化につなげ、収益力を強化する。また、M&Aも既存事業とシナジーが見込まれる案件について前向きに検討する方針だ。

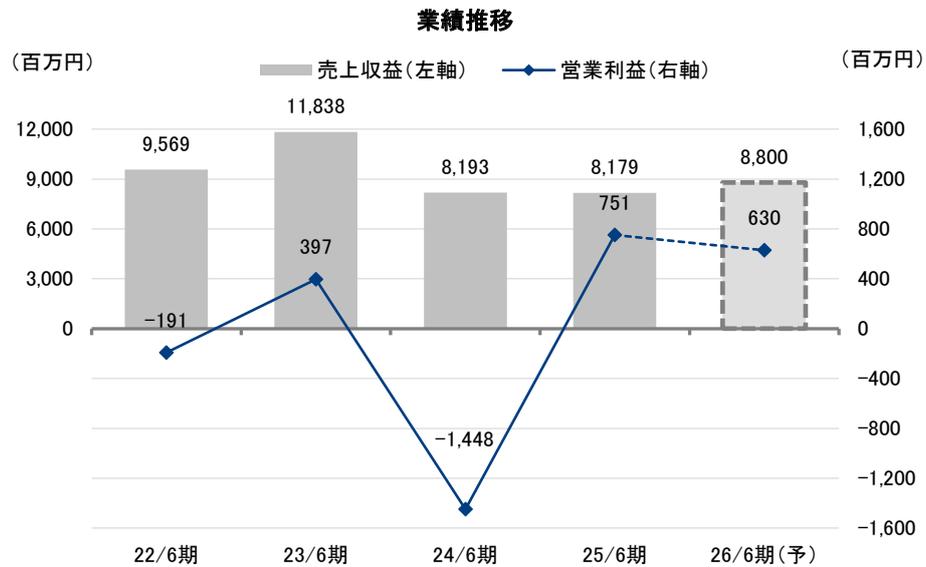
要約

4. 株主還元方針

株主還元方針については、2025年6月期より特殊要因を除いた税引前利益の50%を目安に配当を実施する方針を決定した。同方針に基づき、2026年6月期の1株当たり配当金は前期比0.5円増配となる17.0円を予定している。今後も税引前利益の成長が続けば、増配が期待される。

Key Points

- ・ 2026年6月期中間期は減収減益となるも利益ベースでは計画を上回る
- ・ 2026年6月期業績は人材事業、TCG事業が伸長し実質2ケタ増益へ
- ・ 2027年6月期以降は2ケタ増収増益ペースへの復帰を目指す
- ・ 配当は特殊要因を除いた税引前利益の50%を目安に実施する方針



注：IFRS、継続事業ベース
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業内容

DX事業、人材事業、TCG事業、 インキュベーション事業の4つの事業を展開

同社は事業セグメントをDX事業、人材事業、TCG事業、インキュベーション事業の4つに区分して開示している。2026年6月期中間期の事業セグメント別売上構成比は、DX事業が54.4%と過半を占め、次いでTCG事業が30.7%、人材事業が12.2%、インキュベーション事業が2.7%となっている。

各事業セグメントを構成する子会社を見ると、DX事業はSaaS/ASPサービスやソフトウェア・プロダクトの受託開発を主に展開する(株)スカラコミュニケーションズ、国策事業^{※1}やふるさと納税事業^{※2}、ヘルスケア事業(フレイル^{※3}対策用システム・アプリの開発)、地域創生事業を展開する(株)エッグ、コールセンターサービスを行う(株)スカラサービスの3社がある。なお、スカラサービスについては売上規模が小さく社内向けの業務も担うなど、コストセンター的な位置づけとなっている。

※1 中央省庁の補助金関連事業等の事務局への管理システムの提供や運用支援を行っている。
 ※2 寄附者情報や返礼品の管理、各種関連書類の作成など自治体職員が正確かつ簡単に行えるシステムを開発・提供している。エッグは国内で初めて同システムを開発し、累計860以上の自治体に導入実績を持つ。
 ※3 「フレイル」とは、健康な状態と要介護状態(日常生活でサポートが必要な状態)の中間の状態として、日本老年医学会が2014年に提唱した概念。多くの高齢者は健康な状態から、筋力が衰える「サルコペニア」という状態を経て、さらに生活機能が全般に衰える「フレイル」となり、要介護状態に至ると考えられている。

人材事業は、体育会系学生の新卒採用支援サービスを主に展開している(株)アスプラと、2024年1月に新設した中途採用支援サービスを提供する(株)GeaREmake(ギアリメイク)の2社で構成される。TCG事業は(株)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売買ECサイトを運営している。インキュベーション事業では、同社にて戦略投資事業(M&A支援サービス等)を展開するほか、(株)ソーシャル・エックスで官民共創プラットフォーム「逆プロポ」の企画・運営や社会課題解決を目的とした新規事業開発支援などを行っている。

事業セグメント別の子会社と事業内容

事業名	会社名	主要事業
DX事業	(株)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
	(株)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
	(株)スカラサービス	コールセンターサービス
人材事業	(株)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
	(株)GeaREmake	人材採用(中途採用)支援
TCG事業 [※]	(株)スカラプレイス	トレーディングカードゲーム(TCG)のECサイト「カードショップ-遊々亭-」運営
	(株)スカラ	戦略投資事業
インキュベーション事業	(株)ソーシャル・エックス	官民共創プラットフォーム「逆プロポ」の企画運営、社会課題解決を目的とした新規事業開発支援

※ 2025年7月よりEC事業をTCG(トレーディングカードゲーム)事業に改称。

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業内容

(1) DX事業

DX事業の売上収益の8割弱を占めるスカラコミュニケーションズは、主に4つの事業を展開している。ストック型ビジネスで売上高の過半を占めるSaaS/ASP事業では、Webや電話による問い合わせ、情報検索、申し込み受付など各種システムを月額課金でリーズナブルな料金で提供している。そのほか、企業のWebサイト・ITシステムの受託開発事業やシステムエンジニアを顧客企業に派遣するSES事業、企業や自治体との共創により社会に役立つソリューションをアジャイル開発で提供するアライアンス事業、そして、各種ニュース媒体から顧客が指定するテーマにマッチしたビジネス情報を配信するメディアサービス事業等を展開している。アライアンス事業の具体例としては、xID(株)との協業によるデジタルIDを活用した公共施設予約システムや、大塚製薬(株)と共創するヘルスケアプラットフォームサービスなどがある。

主なSaaS/ASPサービス

分類	商品名	概要
情報検索	i-search	サイト内検索エンジン
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
	ニュース配信サービス	法人向けニュース配信サービス
各種受付	SaaS型IVR	自動音声応答サービス
	キャンペーンサイト構築	キャンペーンサイト構築・受付
問合せ管理	i-ask	FAQシステム
	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
認証	i-identify	着信電話認証サービス
自治体向けSaaSサービス	定額減税・給付金申請管理システム	定額減税・給付金申請管理システム

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

(2) 人材事業

人材事業については、アスプラが法人向けサービスとして体育会系を中心とした各種特化型人材の採用支援サービスを提供するほか、個人向けサービスとして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)である。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。また、中途採用・転職支援サービスの強化を目的に、2024年1月にGeaREmakeを新設し、売上収益の1割程度を占めるまでになっている。

(3) TCG事業

TCG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EC買取販売で業界トップの地位を確立している。2020年6月期に海外ユーザーからの買取を開始し、2025年6月期には海外ユーザーへの直販サービスも開始した(従来は転送サービスを活用)。2025年12月時時点で登録会員数は33.3万人となり、毎月2~3千人のペースで増加している。

事業内容

(4) インキュベーション事業

インキュベーション事業には、同社による新規事業投資や自治体と連携した地方創生関連サービス、実務支援型M&A推進サービスのほか、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」が含まれる。

「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迅速に検証するためのサービスである。従来の公募プロポーザルは、自治体からの公募に企業が応じて第三者機関が評価・選定する流れであったが、「逆プロポ」では企業が費用を負担して企画した社会課題解決型のテーマに対し、参加を希望する自治体を公募する流れとなる。これにより、企業はテーマに沿った提案書を提出した複数の自治体を選定し、多くの実証実験を行うことが可能となる。選定された自治体には、公募企業側から「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「逆プロポ」から直接得る収益は少ないが、同プロジェクトで活用するシステムの開発をスカラコミュニケーションズで受注するケースがあるほか、マッチングした自治体とのネットワークを構築することでDX支援に関連した新たなプロジェクトを受注する機会が増える可能性がある。そのため、同社は「逆プロポ」を官民共創プロジェクトを拡大するための重要な呼び水として位置付けている。

業績動向

2026年6月期中間期は減収減益となるも利益ベースでは計画を上回る

1. 2026年6月期中間期の業績概要

2026年6月期中間期の連結業績(IFRS基準、継続事業ベース)は、売上収益で前年同期比4.1%減の4,007百万円、営業利益で同84.8%減の56百万円、税引前利益で同87.4%減の45百万円、親会社の所有者に帰属する中間利益で同95.9%減の14百万円と減収減益となったが、会社計画(売上収益4,040百万円、営業利益40百万円)に対してはおおむね順調に推移した。

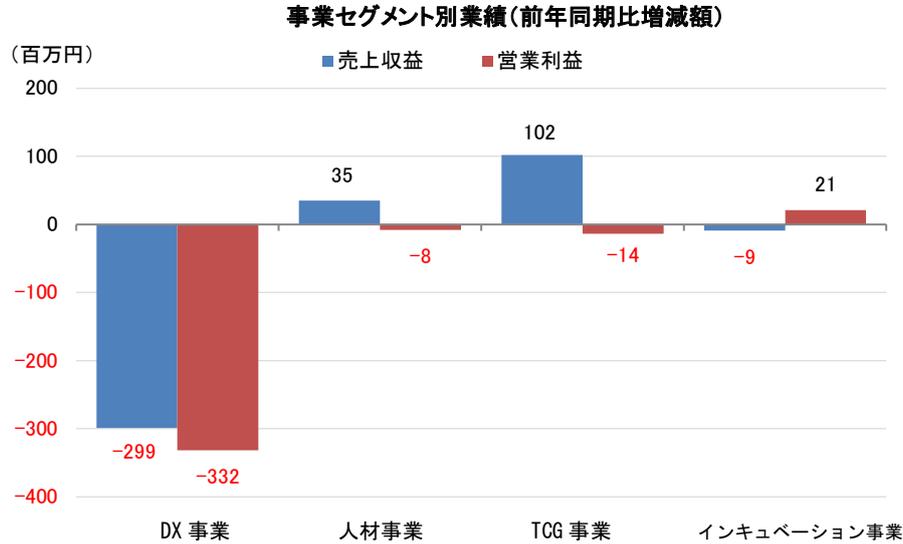
2026年6月期中間期業績(連結、IFRS基準、継続事業)

(単位：百万円)

	25/6月中間期		26/6月中間期			前年同期比		計画比 増減率
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	増減率	増減額	
売上収益	4,179	-	4,040	4,007	-	-4.1%	-171	-0.8%
売上原価	2,146	51.4%	-	2,196	54.8%	2.4%	50	
販管費	1,669	39.9%	-	1,756	43.8%	5.2%	87	
営業利益	374	9.0%	40	56	1.4%	-84.8%	-317	42.0%
税引前利益	361	8.6%	-	45	1.1%	-87.4%	-315	
親会社の所有者に帰属する 中間利益	353	8.5%	-	14	0.4%	-95.9%	-338	

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向



注：営業利益は本社費配賦後ベース
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

減収減益の主因は、主力のDX事業において前年同期に大型案件の受注等があったことにより、相対的に売上収益で約3億円の減収要因となった影響が大きい。また、利益面でもDX事業が332百万円の減益と大半を占めたが、人材事業やTCG事業も成長投資の実施による費用増が影響して若干の減益となった。ただ、会社計画(売上収益4,040百万円、営業利益40百万円)に対してはおおむね計画どおりに進捗しており、前期で完了した事業構造改革の効果により着実に筋肉質な収益体質に変化しつつあると評価される。

DX事業はAI技術を活用した新サービスの開発を推進

2. 事業セグメント別動向

事業セグメント別業績

(単位：百万円)

		25/6期中間期		26/6期中間期		前年同期比		計画比
		実績	計画	実績	増減率	増減額	増減率	
DX事業	売上収益	2,479	2,250	2,179	-12.1%	-299	-3.1%	
	営業利益 (IFRS)	本社費配賦前	528	-	207	-60.7%	-320	-
		本社費配賦後	432	50	99	-77.0%	-332	99.2%
人材事業	売上収益	453	470	489	7.8%	35	3.9%	
	営業利益 (IFRS)	本社費配賦前	87	-	82	-6.0%	-5	-
		本社費配賦後	47	0	39	-17.2%	-8	-
TCG事業	売上収益	1,128	1,210	1,231	9.0%	102	1.7%	
	営業利益 (IFRS)	本社費配賦前	183	-	162	-11.3%	-20	-
		本社費配賦後	157	170	143	-9.2%	-14	-16.1%
インキュベーション事業	売上収益	116	110	107	-7.9%	-9	-3.0%	
	営業利益 (IFRS)	本社費配賦前	-47	-	-19	-	28	-
		本社費配賦後	-47	-30	-26	-	21	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) DX事業

DX事業の売上収益は前年同期比12.1%減の2,179百万円、営業利益 (IFRS、本社費配賦後ベース、以下同) は同77.0%減の99百万円、本社費配賦前営業利益で同60.7%減の207百万円となった。

会社別の動向を見ると、スカラコミュニケーションズは、SaaS/ASPの「i-ask」や「i-search」等のストック型ビジネスが堅調に推移したものの、WEBサービスの一時売上や従量課金収入が減少した。また、前年同期に金融サービス企業向けの大型開発案件 (約3億円、オートローンのWebサービスシステム) の納品があったことにより、相対的に約3億円の減収、営業利益も約2億円の減益となった。

一方、エッグの業績は営業利益で1億円弱の減益となった。ふるさと納税システムの既存顧客向けリニューアル案件 (約1.7億円、2026年前半納品予定) が難易度の向上により想定以上にコストが膨らんだこと、また2025年10月よりふるさと納税の「ポイント付与制度」が廃止になり、駆け込み需要が9月まで発生したことで、例年のピークである12月の人員稼働率が想定を下回ったこと、システム保守案件における月額売上の減額が継続したことなどが減益要因となった。

なお、KPIとしているストック型ビジネスのMRR (月次売上収益) は第2四半期に217百万円となり、前第2四半期の200百万円、前第4四半期の213百万円から着実に積み上がった。ただ、顧客獲得競争が激化しており計画に対しては若干下回ったようだ。スカラコミュニケーションズでは成長スピードを加速するべく、顧客獲得施策を強化するほか、AI技術を活用した新サービスの開発を進めている。また、エッグについてもストック型ビジネスへの転換に取り組んでいる。

業績動向

会社計画（売上収益2,250百万円、営業利益50百万円）に対しては、SaaS/ASPが想定を下回ったこともあって売上収益は若干下回ったものの、販管費の最適化に取り組んだことで営業利益は49百万円上回った。

(2) 人材事業

人材事業の売上収益は前年同期比7.8%増の489百万円、営業利益は同17.2%減の39百万円、本社費配賦前営業利益で同6.0%減の82百万円となった。企業の新卒採用意欲が活発ななか、体育会学生や女子学生に特化した採用支援サービス事業に対するニーズが引き続き旺盛で、就活イベントの販売が好調に推移した。また、中途採用支援事業についても月1千万円強の売上に育ってきており、前下期から単月ベースでの黒字が続くなど順調に推移した。一方で、人材紹介事業が、前期からのキャリアアドバイザー不足が影響して紹介件数の減少が続ぎ、減益要因となった。ただ、会社計画（売上収益470百万円、営業利益0百万円）に対しては、就活活動の早期化などが影響し売上収益、営業利益ともに上回った。

(3) TCG事業

TCG事業の売上収益は前年同期比9.0%増の1,231百万円、営業利益は同9.2%減の143百万円、本社費配賦前営業利益で同11.3%減の162百万円となった。売上収益は年末商戦の需要を取り込み、販売件数・買取件数とも伸長し、過去最高売上を更新した。利益面では、システム改修・改善や最新技術の導入を積極的に推進するなど積極的な投資を行ったことや、トレーディングカードの買取コストが上昇したことが減益要因となった。

2025年12月末時点の「カードショップ -遊々亭-」の登録会員数は33.3万人と前年同期の30.0万人から約1割増加した。また、第2四半期の月間PV数は新作ゲームタイトルの登場や各種キャンペーン施策を実施したこともあり、月間平均で14百万PVと前年同期比41.9%増となり、購買平均単価も9,152円と同8.1%上昇した。

会社計画（売上収益1,210百万円、170百万円）に対して、売上収益は積極的な買取戦略を実施したこともあり若干上回ったが、仕入コストの上昇により営業利益は若干下回った。

(4) インキュベーション事業

インキュベーション事業の売上収益は前年同期比7.9%減の107百万円、営業損失は26百万円（前年同期は47百万円の損失）、本社費配賦前営業損失は19百万円（同47百万円の損失）となった。売上収益は一部案件の期ズレが発生したため減収となったものの、事業構造改革による固定費削減効果で損失額は縮小し、ほぼ会社計画（売上収益110百万円、営業損失30百万円）どおりに進捗した。

ソーシャル・エックスでは「逆プロポ」各種サービスを通じて、官民共創による社会課題解決型の新規事業創出に取り組んでいる。具体的な取り組みとして、社会課題解決型スタートアップ企業に出資する「ソーシャルXインパクトファンド」があり、第一号案件として（株）チャイルドサポートへのリード投資を実行し、全国5地域での実証実験を始めるなど、運用を本格的に開始した。同ファンドは（一財）日本民間公益活動連携機構（JANPIA）から休眠預金を活用したインパクト投資ファンドの資金分配団体として、CCIグループ<7381>の投資子会社である（株）QRインベストメントと共同で立ち上げた事業である。出資期間は6年で、1件当たりの出資額は500～5,000万円、シードからアーリーステージの企業を対象としている。総運用額は10億円を目指し、同社はファンドの管理報酬（運用額の2.5%）を得るほか、出資先企業と自治体の共創支援による社会課題解決や、システム開発の案件獲得につなげていく狙いがある。そのほか、奈良県生駒市からの公民連携推進業務の受託や、「逆プロポ」の実施により官民共創支援の実績を積み重ねている。

業績動向

また、新たに「社会課題×AI」のアイデア共創プラットフォーム「Voice」のサービス提供を2025年9月に開始した。自治体の抱える社会課題を起点に生成AIを用いて事業プランを生み出し、新規事業を検討する企業にビジネス提案するサービスである。

一方、スカラではこれまで培ってきた事業開発やM&Aの経験と、グループにおけるDXのノウハウを掛け合わせ、主にグロースフェーズの上場企業に対し共創型M&Aサービスを実施しているほか、クライアントの買収企業のバリューアップフェーズにおけるDX支援などもグループ全体の総合力を生かして推進している。

財務体質は健全な水準を維持、今後はM&A投資も視野に

3. 財務状況と経営指標

2026年6月期中間期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比219百万円減少の10,003百万円となった。流動資産では現金及び現金同等物が202百万円減少し、営業債権及びその他の債権が357百万円増加した。非流動資産ではその他の長期金融資産が322百万円減少した。

負債合計は前期末比106百万円減少の5,280百万円となった。有利子負債が165百万円増加した一方で未払法人所得税等が202百万円、リース負債が60百万円それぞれ減少した。資本合計は同112百万円減少の4,723百万円となった。配当金支出148百万円が主な減少要因となった。

経営指標を見ると、親会社所有者帰属持分比率は46.9%と前期末比でほぼ横ばい水準となった。借入金の増加により有利子負債比率は68.4%と同5.1ポイント上昇したものの、ネットキャッシュ（現金及び現金同等物－有利子負債）は1,179百万円のプラスとなっており、財務の健全性は維持しているものと評価される。

連結財政状態計算書 (IFRS) 及び経営指標

(単位：百万円)

	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期中間期	増減額
流動資産	10,280	9,106	5,900	6,020	119
(現金及び現金同等物)	7,740	6,817	4,586	4,384	-202
非流動資産	8,035	3,593	4,322	3,983	-339
(のれん)	1,990	978	978	978	0
資産合計	18,316	12,699	10,222	10,003	-219
負債合計	10,227	8,130	5,387	5,280	-106
(有利子負債)	6,002	5,790	3,038	3,204	165
資本合計	8,089	4,569	4,835	4,723	-112
(親会社の所有者に帰属する持分)	7,832	4,338	4,803	4,687	-116
(非支配持分)	257	231	31	35	4
経営指標					
親会社所有者帰属持分比率	42.8%	34.2%	47.0%	46.9%	-0.1pp
有利子負債比率	76.6%	133.5%	63.2%	68.4%	5.1pp
ネットキャッシュ	1,737	1,027	1,548	1,179	-368

注：経営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

2026年6月期業績は人材事業、TCG事業が伸長し実質2ケタ増益へ

1. 2026年6月期の業績見通し

2026年6月期の連結業績（IFRS基準）は、売上収益で前期比7.6%増の8,800百万円、営業利益で同16.2%減の630百万円、税引前利益で同18.6%減の590百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で同58.2%減の410百万円と期初計画を据え置いた。売上収益はDX事業・人材事業・TCG事業の伸長により、増収に転じる見通し。また、段階利益が減益見込みとなっているのは、前期に一過性の利益や繰延税金資産を計上したことが要因※で、これらの影響を除いたNon-GAAP指標との比較では、営業利益で同12.3%増、税引前利益で同10.5%増、親会社の所有者に帰属する当期利益で同10.8%増と実質的には2ケタ増益を見込んでいる。

※ 前期は、営業利益段階でDX事業における事業整理に伴う189百万円の収益を計上したほか、繰延税金資産の計上により法人税等調整額350百万円（益）及び非継続事業からの当期利益61百万円を計上した。

中間期までの進捗率が売上収益で45.5%、営業利益で9.0%となっており、利益ベースの進捗率が低いが、下期は各事業ともに売上収益が伸長するほか、DX事業においてシステム開発案件の納品予定があること、引き続き経費の節減に取り組んでいくことなどで計画達成を目指す。

2026年6月期連結業績（IFRS、継続事業）

（単位：百万円）

	25/6期実績		26/6期計画 (IFRS)	前期比増減率		中間期進捗率
	(IFRS)	(Non-GAAP)		(IFRS)	(Non-GAAP)	
売上収益	8,179	8,179	8,800	7.6%	7.6%	45.5%
営業利益	751	561	630	-16.2%	12.3%	9.0%
税引前利益	724	534	590	-18.6%	10.5%	7.7%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	982	370	410	-58.2%	10.8%	3.5%
1株当たり利益（円）	56.58	21.36	23.62			

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

DX事業は先行投資で減益となるも 人材事業とTCG事業は2ケタ増益見通し

2. 事業セグメント別見通し

事業セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

		25/6期 実績	26/6期 計画	前期比		中間期進捗率
				増減率	増減額	
DX事業	売上収益	4,616	4,950	7.2%	334	44.0%
	営業利益	776	410	-47.2%	-366	24.1%
人材事業	売上収益	1,011	1,150	13.7%	139	42.5%
	営業利益	148	190	28.4%	42	20.5%
TCG事業	売上収益	2,277	2,470	8.5%	193	49.8%
	営業利益	264	350	32.6%	86	40.9%
インキュベーション事業	売上収益	273	250	-8.4%	-23	42.8%
	営業利益	-16	-20	-	-4	-

注：営業利益はIFRS基準、本社費配賦後ベース
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) DX事業

DX事業の売上収益は前期比7.2%増の4,950百万円、営業利益は同47.2%減の410百万円を計画している。売上収益は、SaaS/ASP事業やSES事業の伸長によりスカラコミュニケーションズが増収となるほか、エッグもふるさと納税事業を中心に増収に転じる見通し。営業利益は、一過性の収益を除いたNon-GAAP指標との比較においても30.0%減益となる見込みだ。これはスカラコミュニケーションズにおいて、サーバーの移転増強、生成AI機能を活用した新サービスの開発強化、積極的な人材投資など先行投資を実施することが要因で、2027年6月期以降は増収増益基調に復帰する見通しだ。

スカラコミュニケーションズのSaaS/ASP事業については、2026年4月より主要サービスの料金改定を予定しており(2~3%の値上げ)、月額売上で4~5百万円の上乗せ要因となる見通しだ。また、新規顧客獲得施策として、従来はデジタルマーケティングや電話セールスを中心に展開してきたが、WEB制作会社などを代理店としたパートナー施策も強化する。そのほか、各種展示会への出展によるリード獲得や既存顧客においてはキーパーソンとの関係構築を強化し、クロスセル・アップセルなどにより顧客当たり売上高のアップを狙う。

今後の見通し

新サービス開発の取り組み状況としては、生成AI機能を活用した新サービス「次世代検索サービス」の2026年春頃の完成、2026年夏からのサービス提供開始を目指している。RAG※技術を活用してゼロクリックサーチを実現するサービスであり、ユーザーは調べものをする際に検索する手間を省くことが可能となる。また、保険会社と共同開発を進めている「SmartRAG」は、実用化に向けた実証試験を開始しており、問題がなければ本サービスに移行する予定だ。同サービスでは、毎月自動で更新される最新の法令データのみを参照し、コンテンツ原稿・保険募集文書の初稿内容を添削する機能を提供する。保険業界では法令遵守が厳格に求められており、保険募集文書などの確認作業の効率化につながるサービスとして需要が見込めることから、共同開発先以外にも横展開する計画である。

※ RAG (Retrieval-Augmented Generation : 検索拡張生成) とは、ChatGPTのような生成AIに、社内マニュアルや顧客データベースといった外部の専門知識を「参照」させながら、回答を生成させる技術のこと。

アライアンス事業も売上規模こそ小さいものの着実に育ちつつある。2022年から大塚製薬との共創プロジェクトとして開発を進めてきた「スマートヘルスケアプラットフォーム」の第1弾として2024年9月よりサービス提供を開始した法人向け健康サポートプログラム「fitbiz (フィットビズ)」は、健康経営に対する企業の関心の高まりもあり、順調に引き合いが増えている。「fitbiz」はスマートフォンアプリを通じて、“従業員の健康習慣づくりのためのサポート”や“健康施策結果の見える化”を行う「従業員の健康習慣づくり」のためのサービスである。提供する「生活習慣学習サポートプログラム」は学習コンテンツに加え、大塚製薬の製品も用いながら生活習慣を見直す12週間の有償プログラム (1万円/人) であり、プログラム終了後の結果や課題についてのレポートは、健康経営優良法人※の認定要件にも活用可能となっている。当初は50~100人規模の利用契約が多かったが、最近では大企業から5,000人規模で利用したいとの引き合いも出始めている。同社はシステム開発費に加え、サービスの運営・保守料や利用料の一定割合を売上に計上しており、2026年6月期の売上高は10~20百万円が見込まれ、当面の売上目標として1億円を掲げている。

※ 特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を「見える化」するための、日本健康会議が認定する顕彰制度。従業員や求職者、関係企業や金融機関などから社会的な評価を受けられる環境整備を目的としている。

今後の見通し

畜産DXについては、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、指示書作成など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※1」を開発し、2023年1月より提供している。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※2」を通じて牛の健康状態の異変を察知し、酪農家がスマートフォンアプリ「U-メディカルサポート」を使って獣医師が遠隔で診療できるようにする仕組みである。これにより、診断遅れによる牛の健康状態の悪化を防ぐとともに、獣医師の業務負荷軽減にもつながる。「U-motion」は、国内の乳用牛約137万頭のうち、約10万頭に導入されている。また、2025年12月にはデザミスとの共同開発により、家畜の保険審査業務を効率化する新サービス「U-カルテチェック※3」の提供を開始した。同システムは農業共済組合における家畜共済の保険審査業務に活用するもので、保険申請のために提出されたカルテデータを自動的にチェックし、データの不備や規定外の情報を抽出する機能を持つ。既に、愛知県農業共済組合向けにトライアル提供を開始するなど複数の導入が決まっており、月額売上は40~50万円程度となる見込みだ。農業共済組合は全国に49団体あるため、今後も機能の拡充を図りながら横展開を進め、事業規模の拡大を目指す。

※1 月額料金(税込)は獣医師で1アカウント2.2万円、1診療所で5.5万円。ただし、酪農家は無料で利用可能。機能の追加により価格が変更となる可能性もある。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。

※2 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。

※3 月額料金(税別)は5万円~(利用する機能および月間のカルテ枚数に応じて変動)。

エッグについても、ストック型ビジネスであるフレイル予防事業に注力している。フレイル予防・早期発見のためのオンラインサービス「フレサポ(II) for WEB」の導入自治体数が徐々に増えており、2026年2月には仙台市で導入、運用が開始された。現在、同事業の月額売上は4百万円程度でまだ小さいものの、導入自治体数を広げることで収益貢献を目指す。

また、原価率低減施策として、ITエンジニア不足に対応すべくオフショア開発の推進に取り組んでいるほか、2026年2月には東京印刷(株)と業務連携協定を締結した。コスト高だったエッグのデジタル印刷部門を東京印刷にアウトソーシングするとともに、WEB制作・運用支援、デジタル広告の企画・運用、各種マーケティング支援などで両社の強みを持ちより、まずは山陰エリアの中小企業を対象にマーケティング支援や採用ブランディング支援などの経営支援型サービスの強化を進める。

(2) 人材事業

人材事業の売上収益は前期比13.7%増の1,150百万円、営業利益は同28.4%増の190百万円と増収増益に転じる見通し。人手不足が続くなか企業の採用意欲は旺盛で、アスプラのイベント事業の好調が続く見通し。紹介事業は遅れ気味となっているキャリアアドバイザーの体制強化を進めることで回復を目指す。2026年2月には仙台市内に東北支社を設立し、東北エリアの学生・企業に対して、就職・採用支援サービスを展開していく。今後も地方の主要都市に拠点を展開していくことで事業規模を拡大する戦略だ。一方、GeaREmakeの転職支援サービスは売上高で120~130百万円程度となり、営業利益も通期で黒字化する見通し。

(3) TCG事業

TCG事業の売上収益は前期比8.5%増の2,470百万円、営業利益は同32.6%増の350百万円を計画している。積極的な仕入れにより規模の拡大を目指すため、利益ベースでは若干下振れする可能性もある。また、海外向けについて間接販売から直販体制にシフトする方針であったが、収益性や市場環境なども考慮して再度、戦略を練り直すことにしている。現在の海外向けの直販比率は2%前後となっている。

(4) インキュベーション事業

インキュベーション事業の売上収益は前期比8.4%減の250百万円、営業損失は20百万円(前期は16百万円の損失)となる見通し。受注については順調なもの、リソース確保のための先行投資を行うため損失が続くと見ている。

2027年6月期以降は2ケタ増収増益ペースへの復帰を目指す

3. 中期経営計画

(1) 中期経営計画の概要と業績目標

同社は2026年6月期から3ヶ年の中期経営計画をスタートしている。事業ポートフォリオマネジメントの強化を通じた主力事業の成長力強化を図りつつ、収益性や効率性を重視しながらさらなる利益成長を目指す方針だ。業績目標として、2028年6月期に売上収益11,800百万円、営業利益1,100百万円を掲げた。年平均成長率は売上収益で13.0%、営業利益(Non-GAAP)で25.2%となり、営業利益率(Non-GAAP)は2025年6月期の6.9%から2028年6月期は9.3%と着実に上昇する計画となっている。

事業セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

	25/6期 実績	26/6期 予想	27/6期 予想	28/6期 予想	CAGR※
売上収益	8,179	8,800	10,100	11,800	13.0%
営業利益 (IFRS)	751	630	850	1,100	13.6%
営業利益 (Non-GAAP)	561	630	850	1,100	25.2%
利益率 (Non-GAAP)	6.9%	7.2%	8.4%	9.3%	

※25/6期-28/6期の年平均成長率

出所：会社発表資料よりフィスコ作成

全社戦略として、「グループの理念」及び「創業からの歴史」を踏まえ、5つの重要テーマ(新たな価値の創出、成長機会の提供、ベストマッチの実現・リスクリング促進、デジタルデバイドの解消、AI技術向上と倫理的利用の両立)を特定し、事業会社ごとに策定した事業戦略を推進することで、これら重要テーマに取り組む方針だ。

今後の見通し

(2) 主要3事業の業績目標と事業戦略

主要3事業の業績計画

(単位：百万円)

		25/6期 実績	26/6期 予想	27/6期 予想	28/6期 予想	CAGR
DX事業	売上収益	4,616	4,950	5,980	6,340	11.2%
	営業利益	776	410	560	620	-7.2%
人材事業	売上収益	1,011	1,150	1,270	1,930	24.1%
	営業利益	148	190	190	280	23.7%
TCG事業	売上収益	2,277	2,470	2,580	3,260	12.7%
	営業利益	264	350	400	500	23.7%

注：営業利益はIFRSベースの本社費配賦後利益

出所：会社発表資料よりフィスコ作成

a) DX事業

DX事業では、2028年6月期に売上収益6,340百万円、営業利益620百万円を目標に掲げている。年平均成長率は売上収益で11.2%となる。このうち、SaaS/ASP事業におけるMRRは、2025年6月の2億円から、3年後には2.5億円を目指す。年換算では約6億円の増収要因となり、増収分の約3分の1を占める計算だ。営業利益は2025年6月期の776百万円に対して低い水準となるが、Non-GAAPの営業利益586百万円に対しては若干上回る水準となる。2026年6月期の利益水準が先行投資もあって一時的に落ち込むためだが、2027年6月期以降の2年間だけで見ると23.0%成長となる。

事業戦略として、スカラコミュニケーションズでは主力サービスである「iシリーズ」の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）や導入支援モデルの体系化を推進する。また、医療・不動産・畜産など専門業界に特化したアライアンス型SaaSビジネスの拡大や、業界別BPaaS※モデルを確立し事業領域の拡大を目指す。さらに、マーケティング能力の強化やAI人材の採用・育成、新規サービスの開発やエッグとの協業による「行政連携SaaS群」の商品化も推進する。エッグについてはストック型ビジネスモデルへの転換を図り、収益の安定性向上と経営基盤の強化を進めていく。

※ Business Process as a Serviceの略。特定の業務プロセスをクラウド上で提供するサービス。単に人手による業務代行ではなく、SaaSなどのクラウドプラットフォーム上で業務を遂行する点が特徴。顧客企業は自社でのシステム構築・運用や専門人材の確保といった負担を負うことなく、必要な業務プロセスをクラウドサービスとして利用できる。特に、バックオフィス業務で普及が進んでいる。

b) 人材事業

人材事業では、2028年6月期に売上収益1,930百万円、営業利益280百万円を目標に掲げている。年平均成長率は売上収益で24.1%、営業利益で23.7%となる。2027年6月期までは人材投資など先行投資を積極的に行い、その効果が2028年6月期に顕在化する計画となっている。

アスプラは、人員体制の強化を図るとともに事業拠点の新設によりサービスエリアを拡大し、対象となる会員（就活生）・企業数を広げていくことで事業成長を目指す戦略だ。また、会員獲得を目的としたコンテンツ拡充とWebマーケティングの強化も進めていく。人材紹介事業については、成約率向上のための各種マニュアルの更新や社員教育だけでなく、社員の定着率向上を図るための人事制度の見直しなども進める。GeaREmakeでは、強みとなる紹介先企業の特定と、集客用のサービス開発に注力する。

c) TCG事業

TCG事業では、2028年6月期に売上収益3,260百万円、営業利益500百万円を目標に掲げている。年平均成長率は売上収益で12.7%、営業利益で23.7%となる。

事業戦略として、成長余地の大きい海外需要を取り込むため、動画広告展開などを積極的に推進する。また、発送業務に一部適用しているAI画像認識ソリューションの精度を高め、目視で行っている買取査定・真贋判定プロセスを自動化することで生産性の向上を図る。そのほか、卸売会社向けに自社開発した業務システムのSaaS展開や周辺グッズの販売など収益の多様化にも取り組んでいく。

d) インキュベーション事業

インキュベーション事業については業績目標を設定していないが、ソーシャル・エックスを通じて「ソーシャルXアクセラレーション」や「逆プロポ」といった共創案件を多く手掛けることで、DX事業の商機拡大につなげていく。また、同社の共創型M&Aサービスでは、M&A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を確立していく。なお、直近2期は凍結していた自社のM&A戦略も再始動する意向で、対象をDX事業や人材事業、TCG事業でシナジーが見込める企業とし、1社当たりの投資額としては5~10億円を目安に、借入金なども活用しながら実施していく。TCG事業については顧客基盤を持つ企業、IT/AI投資効果が見込める企業を対象としているが、将来的にはトレーディングカード業界とどまらず、事業エリアをエンタメ領域へと広げていくことを見据えている。

(3) 人的資本の取り組み

同社は、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認識している。中期経営計画を推進する経営基盤として、人材価値の最大化に取り組む方針だ。

人材戦略の最重要項目は「事業戦略に即した人事制度・人材育成」である。事業戦略に基づく人材ポートフォリオを充足するため、採用を強化すると同時に、社員の能力・スキルを可視化し、向上を図っていく。また、社員の能力スキルの向上につながる機会を提供するほか、成果に適切に報いる「処遇・評価制度」の導入も進める予定で、第一弾として賞与の支給時期を従来の6月、12月支給から3月、9月支給に変更した。対象期間の勤務評価を適切に賞与に反映させることが狙いだ。例えば、7月~12月の勤務実績を評価して3月の賞与に反映させる。

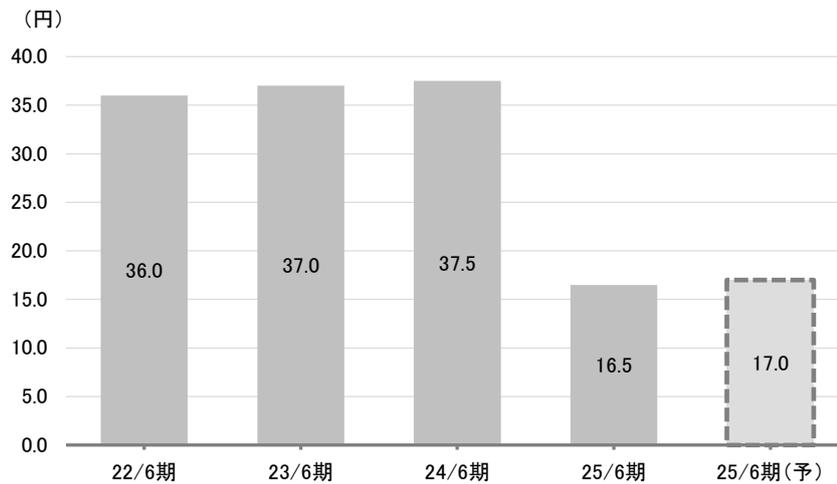
2025年12月末の連結従業員数は413名で前期末比5名の増員にとどまったが、今後はDX、人材を中心に新卒採用を含む、人材投資を加速させ、経営基盤の体制強化を進める計画だ。

株主還元策

配当は特殊要因を除いた税引前利益の50%を目安に実施する方針

同社は株主還元策として、安定的かつ継続的な配当を実施することを基本方針としている。また、2025年6月期以降の配当方針については、持続的な成長のための適正な内部留保の水準を考慮し、株式売却益等の特殊要因を除いたNon-GAAP税引前利益の50%を目安とする方針とした。同方針に基づき、2026年6月期の1株当たり配当金は前期比0.5円増配となる17.0円 (Non-GAAP税引前利益の50.0%) とする予定で、2027年6月期以降も利益成長を続けることで増配を目指す。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、自己株式の取得についても適宜検討する意向である。

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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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