

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

スカラ

4845 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2026年9月15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. 2026年6月期の業績概要	01
2. 2027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. 2027年6月期の業績見通し	10
2. 事業セグメント別見通し	12
3. 中期経営計画	16
■ 株主還元策	19

要約

2027年6月期は既存事業の成長にM&A効果が加わり、 2ケタ増収増益を見込む

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、DX事業、人材事業、TCG(トレーディングカードゲーム)事業を主力事業として、M&Aも活用しながら企業価値向上に取り組んでいる。

1. 2026年6月期の業績概要

2026年6月期の連結業績(継続事業※)は、売上収益で前期比4.3%増の8,533百万円、営業利益で同30.5%減の522百万円となった。売上収益は、前期に大型案件の受注等があったことによる一時売上の反動によりDX事業が減収となったものの、TCG事業や人材事業の増収でカバーした。営業利益は、前期に計上した一部事業の売却益がなくなったことでDX事業が減益となったことに加えて、M&A費用の増加が減益要因となった。一過性の損益を除いたNon-GAAPベースの営業利益では同6.0%減の528百万円と1ケタ台の減益にとどまった。

※ 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. 2027年6月期の業績見通し

2027年6月期の連結業績は、売上収益で前期比18.4%増の10,100百万円、営業利益で同62.6%増の850百万円と2ケタ増収増益を見込んでいる。1年前に発表した中期経営計画(2026年6月期～2028年6月期)の目標値を据え置いた。既存事業の着実な成長に加えて、M&A効果が上乗せ要因となる。2026年7月にカードショップを運営する(株)HATO、同年9月に通信キャリアショップ向けPOSシステム等を手掛ける(株)テラを相次いで子会社化しており、2社合計で17億円強の増収、1億円強の増益要因になると見られるが、このうちHATOの業績については計画に織り込んでいない。HATOの業績は2025年6月期で売上高625百万円、営業利益2百万円だったが、2027年6月期は好調な市場環境を背景に売上高で10億円近くまで伸びる可能性がある。

3. 中期経営計画

中期経営計画では、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、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。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技術の活用による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引き続き検討する方針だ。

要約

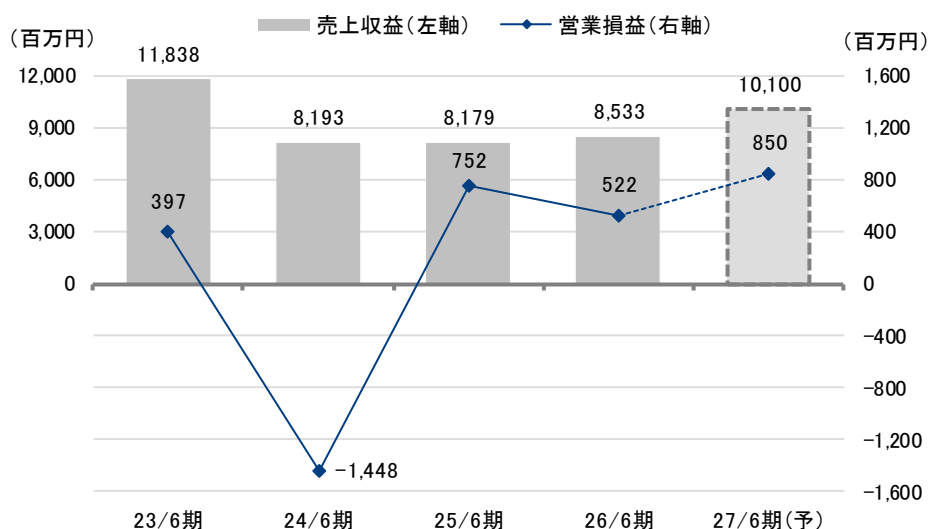
4. 株主還元方針

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円とし、2027年6月期も同1.0円増配の18.0円を予定している。

Key Points

- ・ 2026年6月期は増収減益となるも実質的には堅調に推移
- ・ 2027年6月期は既存事業の成長にM&A効果が加わり2ケタ増収増益を見込む
- ・ 2028年6月期の営業利益目標1,100百万円の達成に向け順調に進捗
- ・ 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

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

スカラ

4845 東証スタンダード市場

2026年9月15日 (火)

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

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月期の事業セグメント別売上構成比は、DX事業が51.8%と過半を占め、次いでTCG事業が32.9%、人材事業が13.2%、インキュベーション事業が2.1%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付けとなっている。

※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できるシステムを開発・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「逆プロボ」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

(2026年7月末時点)

事業名	会社名	主要事業	対象市場
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・保守エンジニア派遣/内製支援	BtoB、BtoG
	(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	BtoB、BtoG
	(株)スカラサービス	コールセンターサービス	BtoB
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	BtoB、BtoG
	(株)GeaREmake	人材採用(中途採用)支援	BtoB
TCG事業	(株)スカラプレイス	トレーディングカードゲームのリユースECサイト「カードショップ-遊々亭-」運営	BtoC
	(株)HATO	トレーディングカードゲームのリユースショップ/ECサイト「トレカサンライズ」運営	BtoC
インキュベーション事業	(株)スカラ	戦略投資事業、共創型M&Aアドバイザー	BtoB
	(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、社会課題解決型の新規事業開発支援	BtoB、BtoG

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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。今後はSaaSやソリューションにAIエージェント機能を実装し、自立型のSaaSやソリューション、BPOの展開、さらには他社SaaSと連携するAIエージェントの展開にも取り組んでいく。

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	PORTAL X 給付金	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が、最近は就職・採用活動のタイミングが早まる傾向にある。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、2026年6月期に黒字化を達成した。

(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月期には海外ユーザーからの買取を開始している。2026年6月末時点で登録会員数は35.4万人となり、毎月3千人前後のペースで増加している。

(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月期は増収減益となるも実質的には堅調に推移

1. 2026年6月期の業績概要

2026年6月期の連結業績（IFRS基準、継続事業ベース）は、売上収益で前期比4.3%増の8,533百万円、営業利益で同30.5%減の522百万円、税引前利益で同32.3%減の490百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で同63.2%減の361百万円と増収減益となった。

2026年6月期業績（連結、IFRS基準、継続事業）

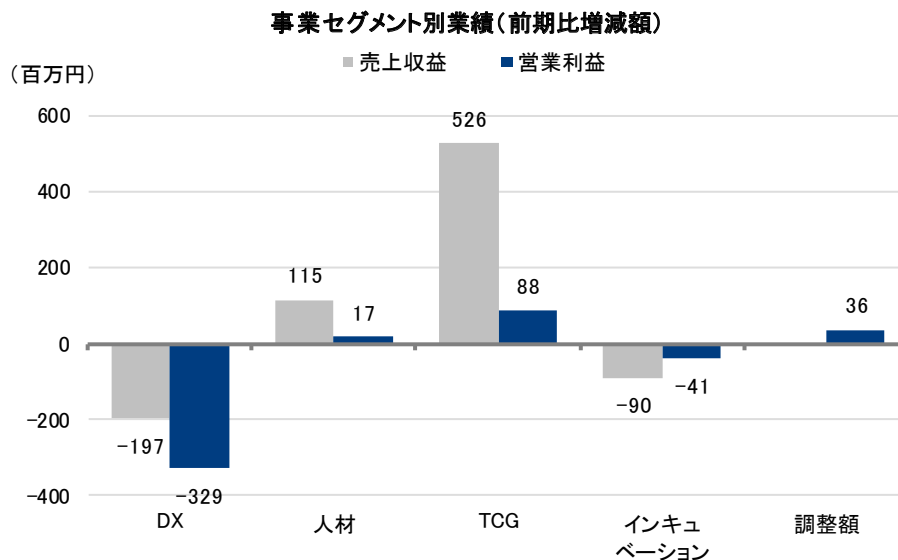
（単位：百万円）

	25/6期		26/6期		前期比 増減率	計画 達成率
	実績	売上比	計画	実績	売上比	
売上収益	8,179	-	8,800	8,533	-	4.3%
売上総利益	3,952	48.3%	-	4,083	47.8%	3.3%
販管費	3,400	41.6%	-	3,579	41.9%	5.3%
その他の収益・費用	200	-	-	18	-	-
営業利益	752	9.2%	630	522	6.1%	-30.5%
税引前利益	725	8.9%	590	490	5.8%	-32.3%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	982	12.0%	410	361	4.2%	-63.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

スカラ | 2026年9月15日 (火)
4845 東証スタンダード市場 | <https://scalagr.jp/ir/>

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

売上収益は、主力のDX事業が大型開発案件の一時売上の反動や一部事業の売却により前期比197百万円の減収となったが、TCG事業が同526百万円増、人材事業が同115百万円増とそれぞれ伸長したことにより増収を確保した。利益面では、増収効果により売上総利益で同3.3%増の4,083百万円となったものの、M&A活動の再開に伴う関連費用の増加等により販管費が同5.3%増の3,579百万円となったほか、前期にその他の収益として計上した事業売却益約2億円がなくなったことが減益要因となった。

事業売却益等の一時的な損益の影響を除いたNon-GAAPベースの業績で見ると、営業利益は同6.0%減の528百万円、税引前利益は同7.2%減の496百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益は同19.2%減の301百万円となり、M&A関連費用の計上がなければ営業利益は前期並みの水準を確保していたものと見られる。

また、計画比では売上高で266百万円、営業利益で107百万円下回った。売上収益はTCG事業が計画を334百万円上回るなど好調に推移したが、採算重視の営業活動を進めたことによりDX事業が530百万円下回ったことが影響した。営業利益では、DX事業で計画を36百万円上回るなど主力事業はおおむね計画の範囲内で着地したが、M&A活動の再開による関連費用の増加が主な下振れ要因となった。

TCG事業が高成長、DX事業はストック収益が着実に積み上がる

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	26/6期		前期比		計画
			実績	計画	実績	増減額	増減率	達成率
DX事業	売上収益		4,616	4,950	4,419	-197	-4.3%	89.3%
	営業利益	本社費配賦前	969	-	669	-299	-30.9%	-
	(IFRS)	本社費配賦後	776	410	446	-329	-42.5%	109.0%
人材事業	売上収益		1,011	1,150	1,127	115	11.4%	98.0%
	営業利益	本社費配賦前	228	-	251	22	10.0%	-
	(IFRS)	本社費配賦後	148	190	165	17	11.5%	87.3%
TCG事業	売上収益		2,277	2,470	2,804	526	23.1%	113.5%
	営業利益	本社費配賦前	317	-	393	75	23.8%	-
	(IFRS)	本社費配賦後	264	350	353	88	33.5%	100.9%
インキュベーション事業	売上収益		273	250	182	-90	-33.1%	73.1%
	営業利益	本社費配賦前	-16	-	-44	-27	-	-
	(IFRS)	本社費配賦後	-16	-20	-58	-41	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) DX事業

DX事業の売上収益は前期比4.3%減の4,419百万円、営業利益（IFRS、本社費配賦後ベース、以下同）は同42.5%減の446百万円、本社費配賦前営業利益で同30.9%減の669百万円となった。また、事業売却益等の一時的損益を除いたNon-GAAPベースの本社費配賦前営業利益は同14.0%減の669百万円となった。売上収益は、前期に計上した大型システム開発案件（約3億円）※の一時売上の反動や、一部事業（約1億円）を売却した影響で減収となったが、主力のSaaS事業は月額課金収入の積み上げにより増収となった。

※ 金融サービス企業向けに、オートローンのWebサービスシステムを開発した。

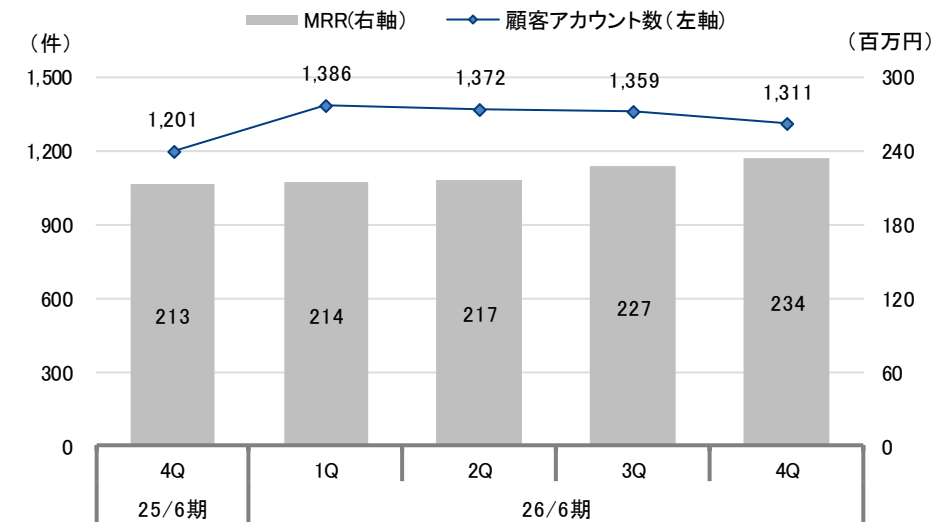
会社別の動向を見ると、スカラコミュニケーションズは、前期にあった大型システム開発案件の一時売上の反動や一部事業の売却により減収減益となった。注力事業であるSaaS事業は、相対的に利益率の低い従量課金収入が減少したものの、月額課金収入は顧客件数の増加により増収となった。FAQシステム「i-ask」やサイト内検索エンジン「i-search」で生成AI機能を実装し、利便性の向上を図ったことが顧客件数増加につながった。

一方、エッグの業績は増収減益となった。売上収益は、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）の納品があったことに加えて、経済産業省や国土交通省など中央省庁が実施する公募案件向けに、同社の事務局システムに対する引き合いが拡大したことが増収要因となった。ただ、利益面では既存顧客向けリニューアル案件のコストが想定以上に増加したことや、ふるさと納税システムの保守サービス減少が減収要因となった。

業績動向

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4四半期で前年同期比9.9%増の234百万円、期末の顧客アカウント数は同9.2%増の1,311件と着実に積み上がった。同社ではAIエージェント機能の開発によるサービスの高付加価値化を図ることで、顧客アカウント数の積み上げとクロスセル/アップセルによるARPU（顧客当たり売上高）の上昇に取り組み、SaaSを中心としたDX事業を拡大していく戦略だ。なお、同社のサービスの中にはふるさと納税システムや給付金申請管理システムなど期間限定で利用されるサービスがあるため、その動向によって顧客アカウント数も増減する。例えば2025年6月期末の顧客アカウント数1,201件に対して、2026年6月期第1四半期末は1,386件に増加し、第4四半期末には1,311件まで減少しているが、これは期間限定アカウント数の減少が原因で、同要因を除けば増加傾向となっている。

顧客アカウント数とMRRの推移



注：MRRは各四半期の月平均値、顧客アカウント数は四半期末の値

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 人材事業

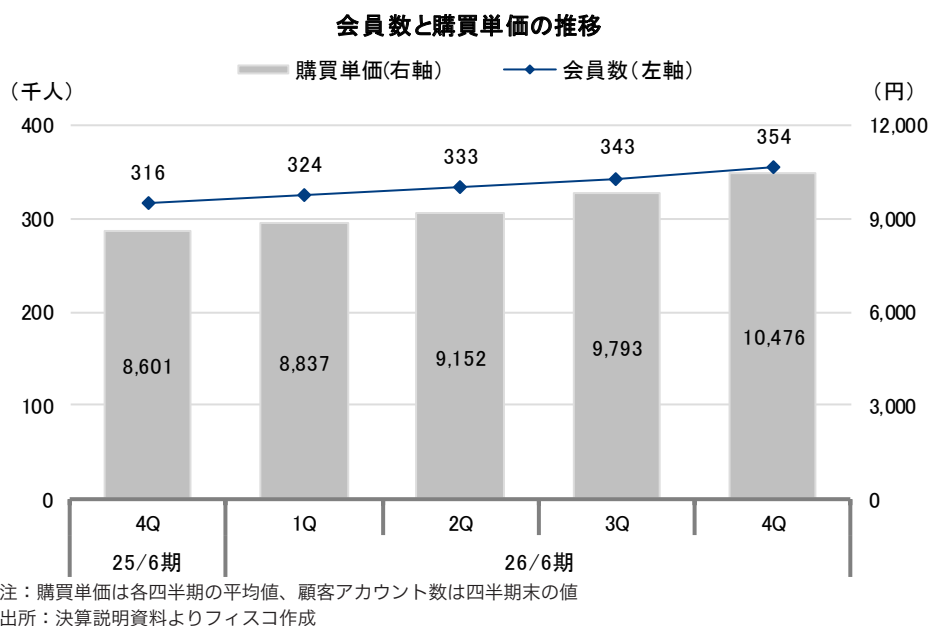
人材事業の売上収益は前期比11.4%増の1,127百万円、営業利益は同11.5%増の165百万円、本社費配賦前営業利益で同10.0%増の251百万円となった。企業の新卒採用意欲が活発ななか、体育会学生や女子学生に特化した採用支援サービスに対するニーズが引き続き旺盛で、就活イベントの販売が好調に推移した。ただ、学生の就職活動開始時期が早期化するなかで会員獲得の取り込みがやや遅れ、計画（売上収益1,150百万円、営業利益190百万円）に対しては若干下回った。なお、中途採用支援事業は着実に実績を積み上げており、売上収益で約1.5億円、営業利益も単年度で初めて黒字化を達成した。

(3) TCG事業

TCG事業の売上収益は前期比23.1%増の2,804百万円、営業利益は同33.5%増の353百万円、本社費配賦前営業利益で同23.8%増の393百万円と大きく伸長し、3期ぶりに過去最高業績を更新したほか、計画（売上収益2,470百万円、営業利益350百万円）に対して上回って着地した。人気タイトルを中心にトレーディングカードの需要拡大が続くなか、当期は「カードショップ-遊々亭-」オープン20周年記念キャンペーンを実施するなど新規会員の獲得と顧客ロイヤル化を推進したことが好業績につながった。また、トレカ流通業界向けのシステム開発案件を1件受注し、一時売上と月額売上合わせて約1千万円を計上した。

業績動向

2026年6月末時点の「カードショップ -遊々亭-」の登録会員数は前年同期比12.1%増の35.4万人となり、第4四半期の平均PV数も同57.8%増の17百万PVと大幅に増加した。平均購買単価も同21.8%増の10,476円に上昇し、増収増益要因となった。



(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期比33.1%減の182百万円、営業損失は58百万円（前期は16百万円の損失）、本社費配賦前営業損失は44百万円（同16百万円の損失）となった。官民共創事業は「逆プロボ」をはじめ各種サービスが順調に推移したものの、M&A支援サービスの人員（6～7人）をグループ内で手掛けるM&A案件に振り向けたことで、同サービスの売上計上が大きく減少したことが減収減益要因、並びに会社計画（売上収益250百万円、営業損失20百万円）の未達及び損失拡大要因となった。

財務体質は健全な状態を維持、M&A資金を借入金で調達

3. 財務状況と経営指標

2026年6月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比156百万円増加の10,379百万円となった。流動資産では現金及び現金同等物が146百万円増加したほか、営業債権及びその他の債権が193百万円増加した。非流動資産ではその他の長期金融資産が258百万円、使用权資産が204百万円それぞれ減少した。

業績動向

負債合計は前期末比194百万円増加の5,581百万円となった。リース負債が555百万円、未払法人所得税等が144百万円それぞれ減少した一方で、有利子負債が914百万円増加した。有利子負債の増加はM&A資金として銀行から借入れを行ったことによる。資本合計は同37百万円減少の4,798百万円となった。親会社の所有者に帰属する当期利益361百万円があった一方で、配当金295百万円、自己株式取得で87百万円の支出があったことによる。

経営指標を見ると、親会社所有者帰属持分比率は45.8%と前期末比で1.2ポイント低下したほか、借入金の増加により有利子負債比率が63.2%から83.1%に上昇したが、ネットキャッシュ（現金及び現金同等物－有利子負債）は780百万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できる。

連結財政状態計算書 (IFRS) 及び経営指標

(単位：百万円)

	23/6期末	24/6期末	25/6期末	26/6期末	増減
流動資産	10,280	9,106	5,900	6,378	477
（現金及び現金同等物）	7,740	6,817	4,586	4,733	146
非流動資産	8,035	3,593	4,322	4,001	-320
（のれん）	1,990	978	978	978	-
資産合計	18,316	12,699	10,222	10,379	156
負債合計	10,227	8,130	5,387	5,581	194
（有利子負債）	6,002	5,790	3,038	3,952	914
資本合計	8,089	4,569	4,835	4,798	-37
（親会社の所有者に帰属する持分）	7,832	4,338	4,803	4,755	-48
（非支配持分）	257	231	31	42	10
（経営指標）					
親会社所有者帰属持分比率	42.8%	34.2%	47.0%	45.8%	-1.2pp
有利子負債比率	76.6%	133.5%	63.2%	83.1%	19.9pp
ネットキャッシュ	1,737	1,027	1,548	780	-768

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

2027年6月期は既存事業の成長にM&A効果が加わり、2ケタ増収増益へ

1. 2027年6月期の業績見通し

2027年6月期の連結業績 (IFRS基準) は、売上収益で前期比18.4%増の10,100百万円、営業利益で同62.6%増の850百万円、税引前利益で同61.0%増の790百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で同49.2%増の540百万円と2ケタ増収増益を見込んでいる。1年前に発表した中期経営計画の目標値を据え置いた格好だが、同社で推進してきた成長戦略が順調に進んでいることを示している。

2027年6月期連結業績見通し (IFRS、継続事業)

(単位：百万円)

	26/6期実績		27/6期予想	前期比	
	(IFRS)	(Non-GAAP)		(IFRS)	(Non-GAAP)
売上収益	8,533	8,533	10,100	18.4%	18.4%
営業利益	522	528	850	62.6%	61.0%
税引前利益	490	496	790	61.0%	59.3%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	361	301	540	49.2%	79.4%
1株当たり当期利益 (円)	20.92	17.46	31.22		

出所：決算短信よりフィスコ作成

既存事業の成長に加えて新たに子会社化したHATO及びテラの業績が上乗せ要因となる（HATOの業績は予想に織り込んでいない）。また、前期にDX事業で導入したAI（Claude）を全社横断で活用してオペレーションの高度化・効率化を図り、収益力の強化につなげていく考えだ。

(1) HATOとのシナジー

HATOはトレーディングカードのリユースショップ7店舗（大阪、東京、福岡、兵庫、広島、長野）とオンラインショップを運営する企業で、スカラプレイスが7月1日付で全株式を185百万円で取得した。国内の中古トレーディングカードの市場規模は3千億円を超える規模となっており、なかでも「ポケモンカードゲーム」「遊☆戯☆王オフィシャルカードゲーム」「デュエル・マスターズ」などが市場をけん引している。ここ1～2年は為替が円安で推移していることもあって店舗に買い付けにくる外国人客が急増しており、販売価格上昇の一因となっている。スカラプレイスではこれまでリアル店舗の出店を成長戦略の1つとして検討してきたが、今回、HATOをグループ化したことでTCG事業の成長加速が見込める状況となった。

グループ化による主なシナジーとして、以下の2点が挙げられる。

a) IT技術支援によるHATOの生産性向上

スカラプレイスのトレカデータベースをHATOに提供することで、HATOにおけるリアル店舗やオンラインショップにおける商品管理業務の効率化が進み、収益性の飛躍的改善が見込まれる。また、スカラプレイスのシステム開発力を活用して独自のトレカPOSシステムの開発を進めることができる。

b) 在庫連携と資本力を活用したリアル店舗の出店加速

スカラプレイスの圧倒的な在庫量と集約力を活用することで、新規出店の加速と圧倒的な品揃えによる垂直立ち上げが可能となる。

HATOの業績は2025年6月期で売上高625百万円、営業利益2百万円だったが、2027年6月期は好調な市場環境を背景に、売上高が10億円近くまで伸びる可能性がある。営業利益率についてもグループシナジーによって改善が見込まれており、同社では早期に5%前後の水準まで引き上げていくことを目指している。

(2) テラとのシナジー

テラは携帯販売代理店向けのクラウドPOSシステム「TelephoneMaster」を主力サービスとするシステムソリューション事業と携帯ショップ運営事業等を展開する企業で、今回、システムソリューション事業以外の事業を会社分割で新設する子会社へ承継し、ソリューション事業のみを840百万円で取得した。出資比率は80%で、残り20%についてもテラの業績等に応じて譲渡価額が変動するオプション契約を別途契約しており、将来的には完全子会社化を目指している。

「TelephoneMaster」等の導入店舗数は約2,500店舗で、7千店舗弱あるキャリアショップのうち3割強程度に導入されるなど、POSシステムで大手の一角を占めている。テラが有する店舗オペレーションに関する知見や顧客基盤と、同社グループが有する生成AI、AI SaaS、AI BPO、FAQ、検索技術等を融合することで、店舗運営における接客支援、ナレッジ共有、バックオフィス業務及び店舗マネジメントの高度化を推進するとともに、AIオペレーションプラットフォームの構築を目指していく。さらに、構築したプラットフォームを金融・保険・小売・自治体等、高度な接客・契約業務を有する様々な業界へ横展開することで、新たな市場の創出とストック型収益の拡大を図っていくほか、双方の顧客に対してそれぞれのサービス提供を提案することで、DX事業の成長につなげていく考えだ。

なお、テラの2025年12月期の売上高は959百万円、営業利益は180百万円だが、このうちソリューション事業の比率は9割程度を占めると見られる（うち、ストック型収益が6割）。2026年9月から連結対象となるため、2027年6月期は10ヶ月分が連結業績に寄与することになる。

HATOの業績

(単位：百万円)

	23/6期	24/6期	25/6期
売上高	584	842	625
営業利益	6	-1	2
経常利益	7	5	10
当期純利益	6	4	5

注：株式取得額185百万円(出資比率100%)、アドバイザー費用等(概算額) 23百万円

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

テラの業績

(単位：百万円)

	24/1期	24/12期	25/12期
売上高	1,266	808	959
営業利益	392	100	180
経常利益	392	100	180
当期純利益	260	66	119

注：24/12期は11ヶ月の変則決算。株式取得額840百万円(出資比率80%)、アドバイザー費用等(概算額) 18百万円

M&A効果でDX事業やTCG事業が大きく成長する見通し

2. 事業セグメント別見通し

2027年6月期の事業セグメント別の見通しについても、1年前の中期経営計画の発表値から修正していない。DX事業は前期の売上収益が予想を下回ったこともあり増収率が大きくなるが、既存事業の成長に加えてテラが連結対象に加わることで予想達成は射程圏内と見られる。一方、TCG事業は前期の売上収益が予想を大きく上回ったため、2027年6月期は減収見込みだが、実際の売上状況は好調を維持しているほか、HATOの業績が上乗せされることも考えれば、予想を上振れする可能性が大きい。人材事業は2ケタ増収増益が続く見通しで、インキュベーション事業はM&A支援サービスの回復等により2ケタ増収及び営業損失の縮小が見込まれる。

スカラ | 2026年9月15日 (火)
4845 東証スタンダード市場 | <https://scalagr.jp/ir/>

今後の見通し

事業セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

		26/6期 実績	27/6期 予想	前期比	
				増減額	増減率
DX事業	売上収益	4,419	5,980	1,561	35.3%
	営業利益	446	560	114	25.6%
人材事業	売上収益	1,127	1,270	143	12.7%
	営業利益	165	190	25	15.2%
TCG事業	売上収益	2,804	2,580	-224	-8.0%
	営業利益	353	400	47	13.3%
インキュベーション事業	売上収益	182	253	71	39.0%
	営業利益	-58	-32	26	-

注：営業利益はIFRS基準、本社費用配賦後ベース

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35.3%増の5,980百万円、営業利益は同25.6%増の560百万円を見込んでいる。売上収益は、SaaS事業における月額課金収入の積み上げが進むほか、エッグによる国策事業も堅調に推移する見通しで、M&A効果が上乗せ要因となる。

2027年6月期の主な施策としては、医療・不動産・畜産等のアライアンス型SaaSの提供拡大による収益化、iシリーズ導入支援の体系化及びアップセル拡大、大企業向けSaaSの企画・開発の本格推進、FAQ自動生成・ナレッジ分類自動化などAI機能の実装を全プロダクトに展開、自治体内製化支援(SaaS×SES) 共通パッケージの提供、次世代デジタルマーケティングの強化及びAI業務設計者の採用育成着手、などが挙げられる。

アライアンス型SaaSについては、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」では、2024年9月より法人向け健康サポートプログラム「fitbiz (フィットビズ)」を企業向けに提供している。「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。学習コンテンツ「生活習慣学習サポートプログラム」と大塚製薬の製品提供により生活習慣を見直す12週間の有償プログラム(1万円/人)で、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。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いる。導入実績は徐々に増加しており、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。

スカラ | 2026年9月15日 (火)
4845 東証スタンダード市場 | <https://scalagr.jp/ir/>

今後の見通し

畜産DXについては、デザミス(株)及び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、獣医師の業務負担軽減にもつながる。2026年4月には、NOSAI青森の最新診療録(カルテ)様式を「U-メディカルサポート」に実装することが決定した。現状診療録の様式は各NOSAIで異なっており、獣医師はそれぞれの異なる様式の診療録を作成する必要があるが、業務負担となっていたが、「U-メディカルサポート」に実装することで、様式の違いを意識することなく診療録を作成することが可能となる。同社は今後、各地域のNOSAI様式を順次実装していくことで、「U-メディカルサポート」の利用者数拡大を目指す。そのほか、2025年12月に提供を開始した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」は、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をはじめ複数のNOSAIで導入が進んでいる。同社では畜産DXでMRR10百万円を当面の売上目標として掲げている。

※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～(利用する機能及び月間のカルテ枚数に応じて変動)。

エッグが開発・提供しているフレイル予防事業は、導入自治体数がやや伸び悩んでいる状況にある。関心を寄せる自治体は多いものの、介護・医療費用が年々増加し自治体の財政を圧迫するなかで、予防システムに対して予算を確保するのが難しくなっているためだ。ただ、同システムを導入済みの鳥取県米子市では介護費用の抑制効果が出始めているようで、今後はこうした導入実績を定量的にアピールしていくことで、導入自治体数を拡大し、収益化を目指す。なお、エッグでは旅行支援割キャンペーンの事務局システムも手掛けている。今年7月に起きた令和8年熊本地震に対する政府の支援策として「九州ふっこう応援割」が10月から開始されることが決定したが、前回石川県で実施された旅行支援割キャンペーンで導入された実績から、今回も受注する可能性が高く、業績の増額要因となる可能性がある。

SaaS事業では主力の「i-search」「i-ask」に生成AI機能を実装し、機能拡充を図った新サービスを2026年9月にリリースする。「i-search」ではRAG※1技術を活用してゼロクリック検索を実現するサービスで、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※2」は実証試験を終え評価段階に入っているが、新たにAIエージェント機能を開発中で、2027年6月期中の導入を目指している。

※1 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。

※2 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まれている。

(2) 人材事業

人材事業の売上収益は前期比12.7%増の1,270百万円、営業利益は同15.2%増の190百万円と引き続き2ケタ増収増益を見込んでいる。企業の人材採用意欲は依然として強く、アスブラのイベント事業拡大が続く見通しだ。前期はリソース不足により伸び悩んだ紹介事業も、運用マニュアルを策定しキャリアアドバイザーの定着率向上と紹介案件の成約率向上に取り組むことで成長を目指す。また、三大都市圏における新卒学生数が頭打ちとなるなかで、前期に仙台で事業所を開設したのに続き、2027年6月期は福岡にも進出する予定で、対象エリアの拡大により学生会員数の拡大を図る。一方、転職支援サービスを展開するGeaREmakeも増収基調が続くが、事業拡大に向けて人員増強やシステム強化を行う予定にしており、営業利益は若干の減益を予想している。

(3) TCG事業

TCG事業の売上収益は前期比8.0%減の2,580百万円、営業利益は同13.3%増の400百万円を見込んでいる。中期経営計画の業績目標を据え置いたため減収見込みとなっているが、2026年7月の売上も好調を維持しており、トレーディングカードの需要に翳りは見られず、2027年6月期もスカラプレイスの業績は増収増益が続く可能性が高い。また、HATOが期初から加わり、業績の上乗せ要因となる。リアル店舗の売上も外国人客の増加により好調に推移しているようで、売上収益は10億円に届く可能性がある。利益率についても、同社のデータベースやノウハウを活用することで改善が見込まれる。

また、トレーディングカード卸会社向けに提供を開始したAI画像認識システムについても、機能強化を図ったうえで横展開していくほか、社内でも買取査定や真贋判定業務にAI画像認識システムを活用していく予定だ。なお、国内での事業拡大に取り組むべく人的リソースの配分を見直したため、海外事業（直販）の取り組みについては先送りすることにした。

(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期比39.0%増の253百万円、営業損失は32百万円（前期は58百万円の損失）を見込む。ソーシャル・エックスの官民共創事業が引き続き堅調に推移するほか、前期の減収要因となったM&A支援サービス事業について人的リソースを拡充することで、グループ内案件と外部案件の両立を図り、収益回復を目指す。

2028年6月期の営業利益目標1,100百万円の達成に向け順調に進捗

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。2027年6月期以降、2期間の年平均成長率は売上収益で17.6%、営業利益 (Non-GAAP) で44.3%となる。営業利益率 (Non-GAAP) はM&A費用の計上もあって2026年6月期に6.2%と一旦落ち込んだものの、2027年6月期以降は上昇に転じ、2028年6月期は9.3%を目指す。営業利益の成長率が大きくなるが、既述のとおり2026年6月期はM&A関連費用が膨らんだことで利益水準が落ち込んだことに加え、2027年6月期以降はM&Aによるシナジー効果もあって高い利益成長が見込まれる。

中期経営計画の業績目標

(単位：百万円)

	26/6期		27/6期	28/6期	CAGR※
	予想	実績	予想	計画	
売上収益	8,800	8,533	10,100	11,800	17.6%
営業利益	(IFRS)	630	522	850	45.1%
	(Non-GAAP)	630	528	850	44.3%
利益率	(Non-GAAP)	7.2%	6.2%	8.4%	9.3%

※ 27/6期以降、2期間の年平均成長率

出所：同社発表資料よりフィスコ作成

全社戦略として、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・リスクリソグ促進、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。

(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)

		26/6期		27/6期	28/6期	CAGR※
		予想	実績	予想	計画	
DX事業	売上収益	4,950	4,419	5,980	6,340	19.8%
	営業利益	410	446	560	620	17.8%
人材事業	売上収益	1,150	1,127	1,270	1,930	30.8%
	営業利益	190	165	190	280	29.9%
TCG事業	売上収益	2,470	2,804	2,580	3,260	7.8%
	営業利益	350	353	400	500	19.0%

※ 27/6期以降、2期間の年平均成長率

出所：同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19.8%、営業利益で17.8%となる。このうち、SaaS事業におけるMRRは、2028年6月期第4四半期時点で2.5億円を目標としていたが、2026年6月期第4四半期で2.3億円と目標達成に向け順調なペースとなっている。

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AIエージェント機能の実装による高付加価値化を推進することで差別化を図り、MRRを積み上げていく。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30.8%、営業利益で29.9%となる。2027年6月期までは人材投資やエリア拡大など成長のための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。会員獲得に向けて、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、人的リソースの増強を進めていく。

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7.8%、営業利益で19.0%となるが、同目標値にはHATOの業績が含まれていないため、業績目標値は上振れする可能性が高い。

事業戦略として、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、HATOをグループ化したことでリアル店舗の出店を拡大していくほか、周辺グッズを販売していくことで事業規模の拡大を図る。また、卸売会社向けに自社開発した業務システムのSaaS展開を図るなど、収益の多様化にも取り組んでいく。

スカラ

4845 東証スタンダード市場

2026年9月15日 (火)

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

今後の見通し

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M&A支援サービスでは、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、自社のM&Aについても主力事業であるDX事業や人材事業、TCG事業でシナジーが見込める企業を対象に引き続き検討していく方針で、1社当たりの投資額としては5～10億円を目安としている。TCG事業については将来的にトレーディングカード業界にとどまらず、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おり、そうした企業も対象となる。

(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」の導入も順次進めている。

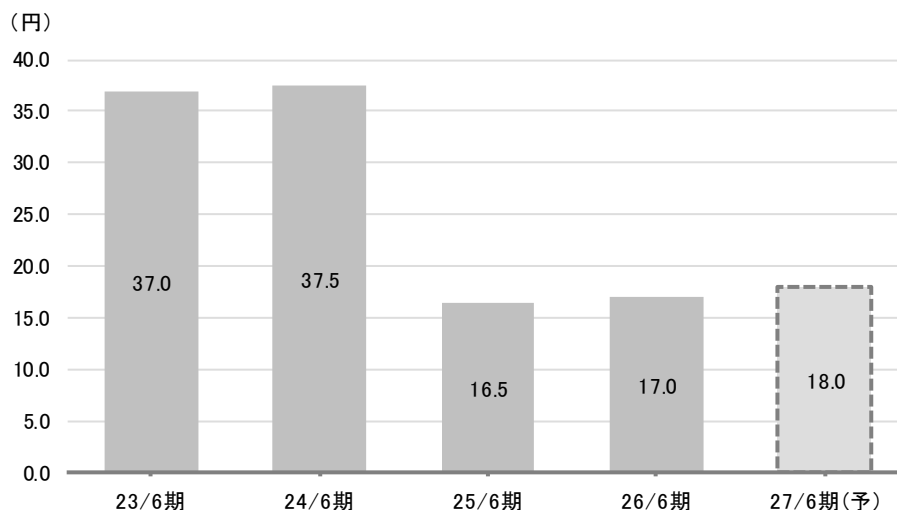
2026年6月末の連結従業員数は429名で前期末比21名の増員となった。今後はDX事業及び人材事業を中心に新卒採用を含む人材投資を加速させ、経営基盤の体制を強化していく計画だ。

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%を目安に配当を行う方針とした。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59.1%)とした。2027年6月期は同1.0円増配となる18.0円(同39.0%)と2期連続の増配を予定している。

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 (ディスクレーマー)

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、理由のいかんを問わず、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