

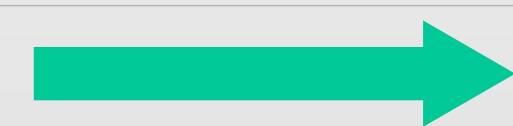
決算説明資料

通期 FY2026

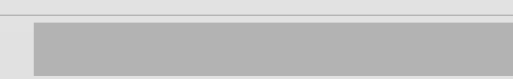


株式会社スカラ 2026年 8月 14日

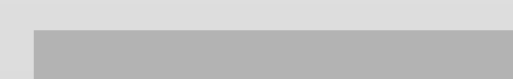
CONTENTS



エグゼクティブサマリー



スカラグループについて



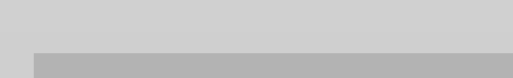
連結 業績報告



セグメント別 業績報告



2027年6月期の業績予想



トピックス

2026年6月期通期連結業績

※連結業績の数値は、IFRSベースの通期実績
※営業利益・親会社の所有者に帰属する当期利益は本社費配賦・全社費用等を含む

2026年6月期 通期連結業績	売上収益	8,533百万円	計画値に対して▲266百万円(▲3.0%)
	営業利益	522百万円	計画値に対して▲107百万円(▲17.0%)
事業進捗	DX事業	SaaS事業ではAI活用が進展し継続成長を維持。 コスト最適化が奏功し営業利益は計画値を大幅に超過しDX事業を牽引。	
		ふるさと納税事業および中央省庁向け事務局システムが好調。 実績の積み上げにより更なる引き合い拡大を見込む。	
	人材事業	採用支援サービス事業は就活の早期化に伴い、27卒会員の獲得数が想定を下回った結果、 売上・利益ともに未達。 中途採用支援事業は新サービスが稼働を始め、計画値を超えて着地。	
	TCG事業	6月業績は3月を超え過去最高となり、通期で計画値を超えて着地。	

CONTENTS

- エグゼクティブサマリー
- スカラグループについて
- 連結 業績報告
- セグメント別 業績報告
- 2027年6月期の業績予想
- トピックス

会社概要

会社名	株式会社スカラ(東証スタンダード 証券コード:4845)
所在地	東京都渋谷区渋谷2-21-1 渋谷ヒカリエ32F
設立年月日	1991年12月11日
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
従業員	429名(2026年6月末時点 連結)
平均年齢	36.08歳
拠点	東京、大阪、名古屋、一宮、米子、仙台、那覇
資本金	1,796百万円
決算期	6月30日



事業構成

2026年7月末時点

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 ☐ 生活者向け ☒ 自治体・政府向け ☐ 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 ☐ 生活者向け ☒ 自治体・政府向け ☐ 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 ☐ 生活者向け ☐ 自治体・政府向け ☐ 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 ☐ 生活者向け ☒ 自治体・政府向け ☐ 投資
	 株式会社GeaREmake	人材採用(中途採用)支援	☒ 民間企業向け ☐ 生活者向け ☐ 自治体・政府向け ☐ 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 ☒ 生活者向け ☐ 自治体・政府向け ☐ 投資
	 株式会社HATO	トレーディングカードゲーム(TCG)の リユースショップ/ECサイト 「トレカサンライズ」運営	☐ 民間企業向け ☒ 生活者向け ☐ 自治体・政府向け ☐ 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アドバイザリー	☒ 民間企業向け ☐ 生活者向け ☐ 自治体・政府向け ☒ 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 ☐ 生活者向け ☒ 自治体・政府向け ☒ 投資

新規グループ会社紹介『HATO社』

会社概要



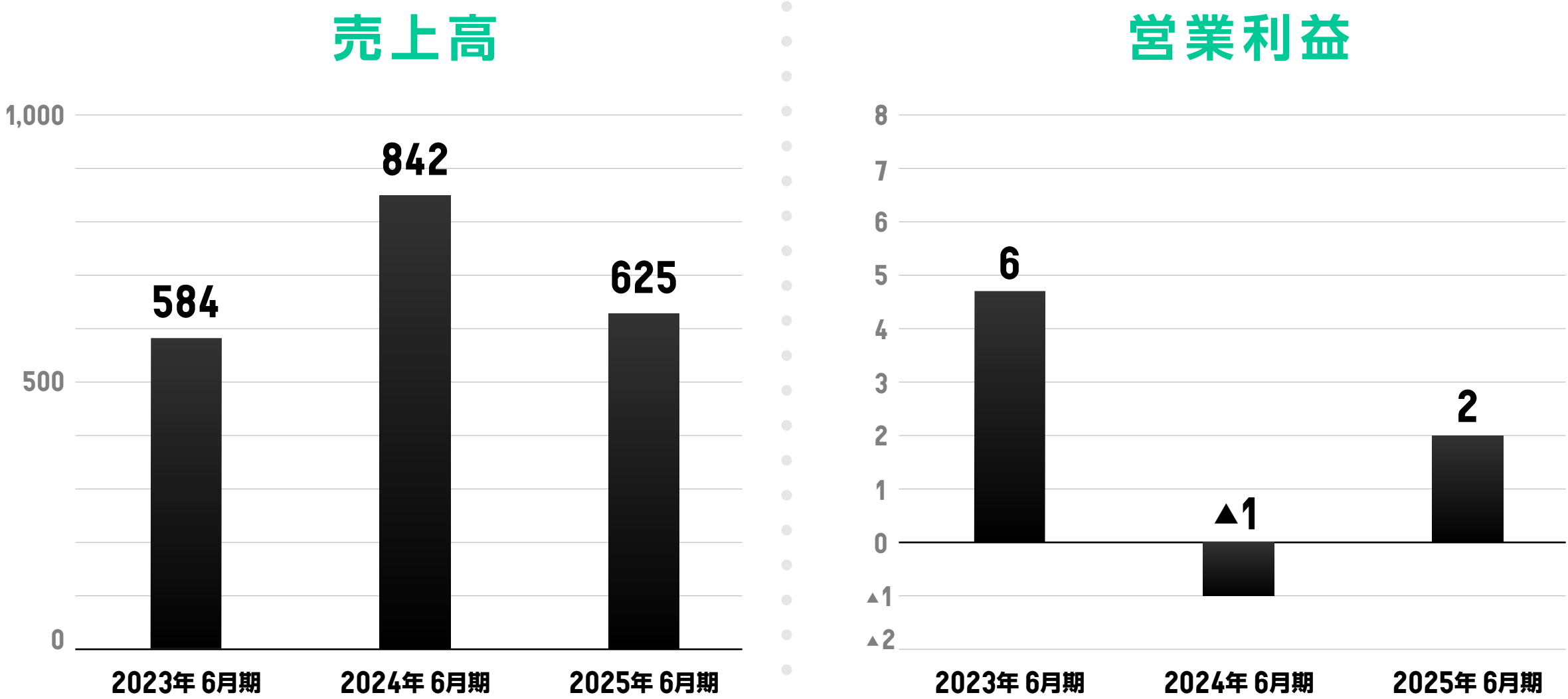
会社名	株式会社HATO
所在地	大阪府大阪市浪速区難波中2丁目6-21
設立年月日	2021年12月
事業内容	トレーディングカードゲーム(TCG)のリユースショップ／ECサイト「トレカサンライズ」運営
取得比率	100％(孫会社化)
ステータス	取得完了(2026年7月1日)

取得目的・グループシナジー

- 在庫連携・資本力を活かした出店加速
- トレカDB・独自POS提供による店舗生産性の向上
- 将来的には遊々亭(会員35万人) 実店舗(7店舗)を融合するオムニチャネル展開を目指す

※会員数・店舗数は2026年6月末時点

過去業績の推移 単位：百万円



CONTENTS

- エグゼクティブサマリー
- スカラグループについて
- **連結 業績報告**
- セグメント別 業績報告
- 2027年6月期の業績予想
- トピックス

通期決算サマリー

単位：百万円

※売上収益・営業利益の数値は、IFRSベースの通期累計実績
※営業利益は本社費配賦・全社費用等を含む

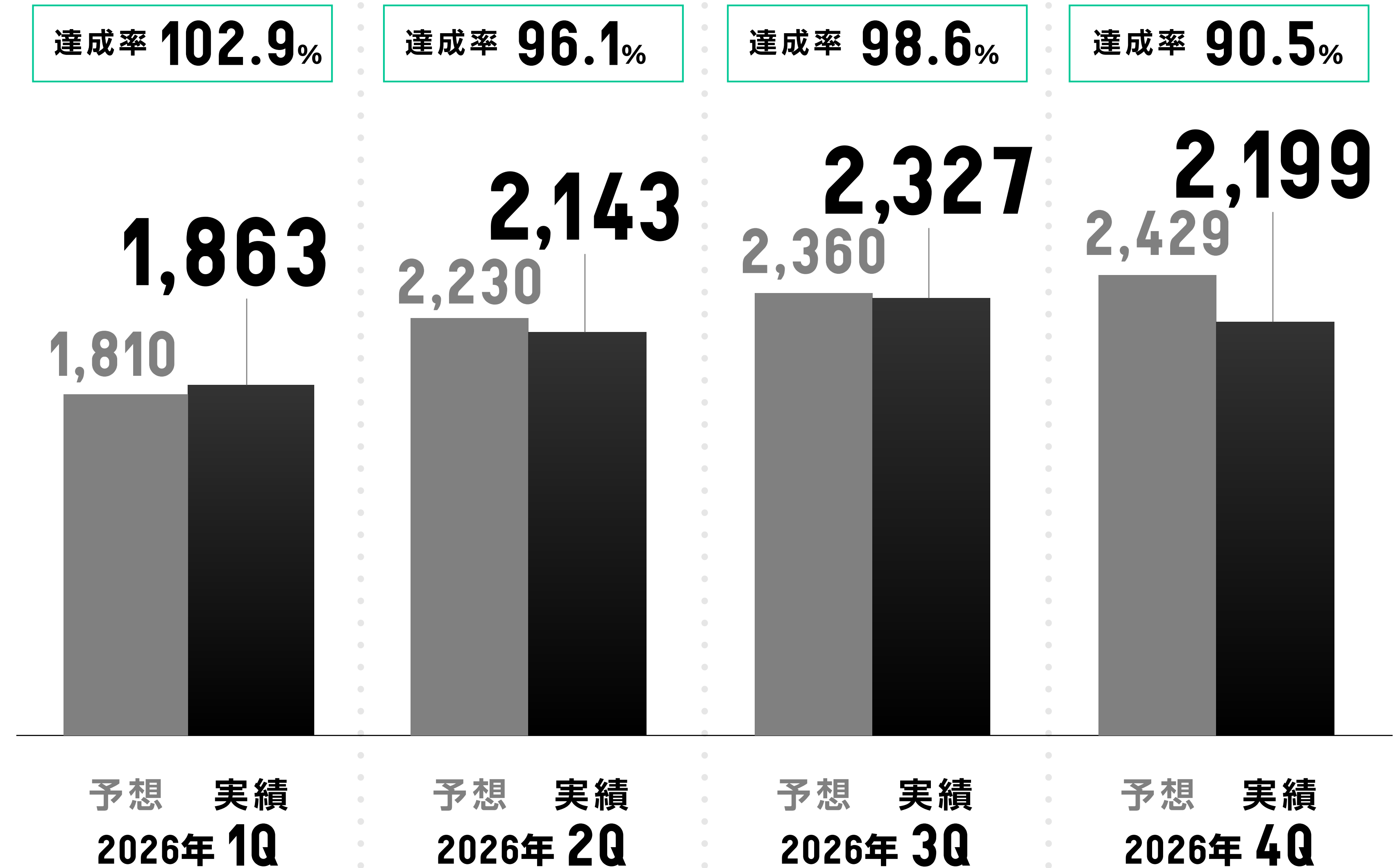
	今期実績	今期計画値	達成率	
2026年6月期 通期実績	売上 8,533 営利 522	売上 8,800 営利 630	97.0% 83.0%	売上は概ね計画通り 営業利益は未達
D X 事業	売上 4,419 営利 446	売上 4,950 営利 410	89.3% 109.0%	売上は未達 営業利益は計画値を超過
人材事業	売上 1,127 営利 165	売上 1,150 営利 190	98.0% 87.3%	売上は概ね計画通り 営業利益は未達
T C G 事業	売上 2,804 営利 353	売上 2,470 営利 350	113.5% 100.9%	売上は計画値を大きく超過 営業利益は計画値を達成
インキュベーション事業	売上 182 営利 ▲58	売上 250 営利 ▲20	73.1% —	収益化へ向け前進中

四半期別 連結業績予想 および実績

コメント

4Qは9割達成となり、結果として通期では概ね計画通り

売上収益 単位：百万円



※売上収益の数値は、IFRSベースの通期会計期間実績

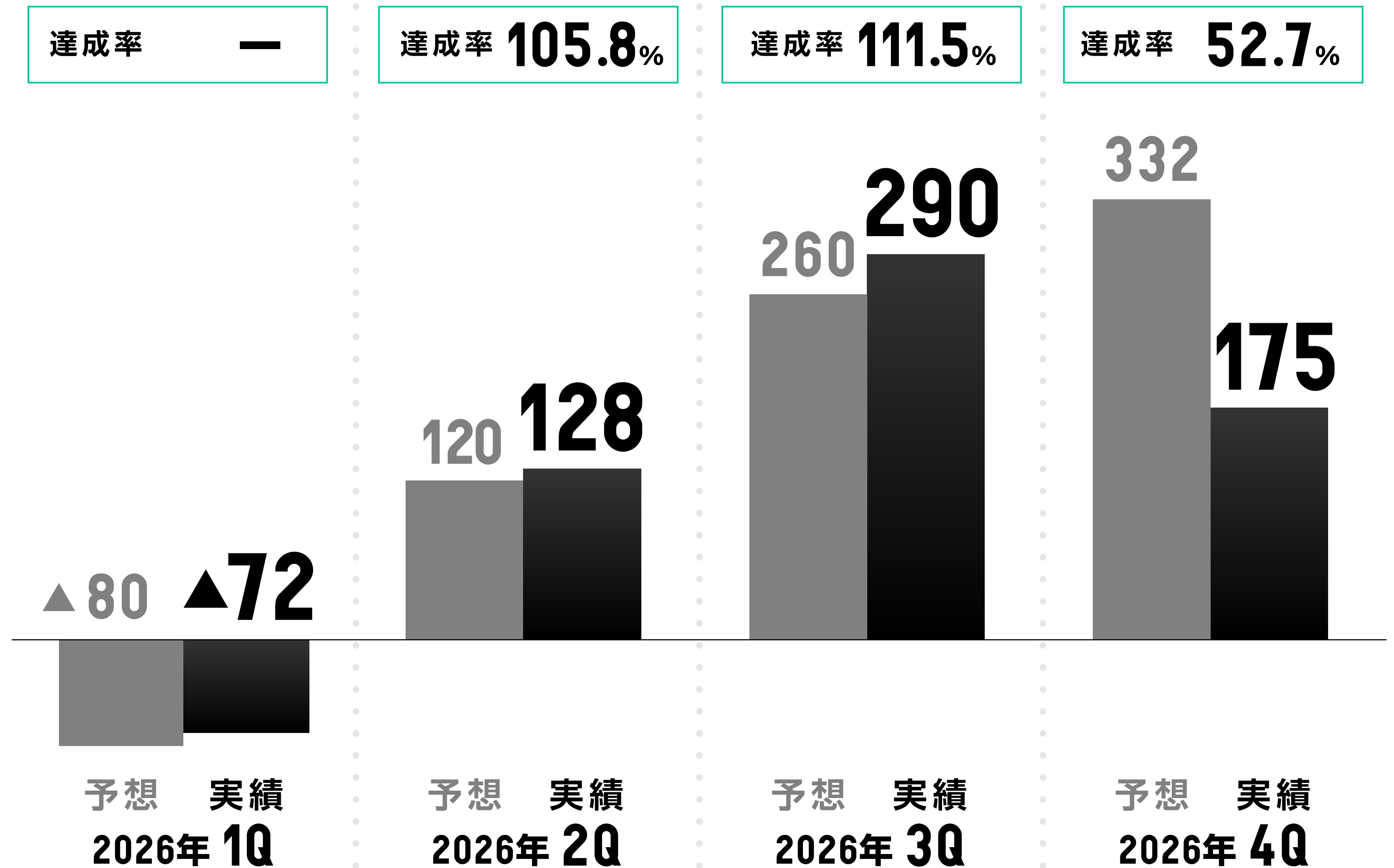
四半期別 連結業績予想 および実績

コメント

4QはM&A等の一時的なコストが発生し5割程度の達成率となった

営業利益

単位：百万円



※営業利益の数値は、IFRSベースの通期会計期間実績

連結業績および セグメント業績

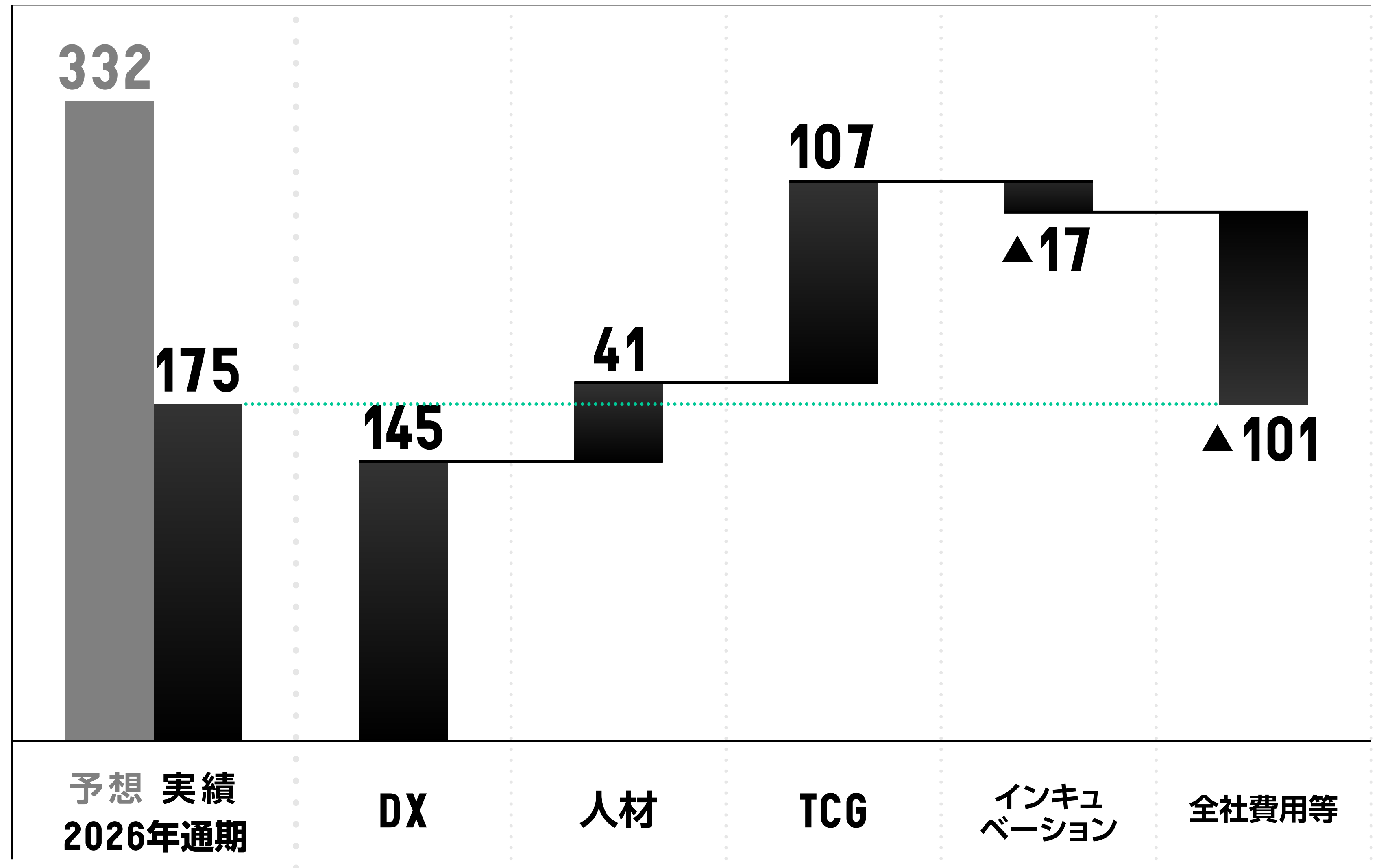
コメント

主力3事業は黒字を維持する
も、インキュベーション事業と
全社費用等で一時的なコスト
が発生し計画値を下回った

※営業利益の数値は、IFRSベースの通期会計期間実績
※連結業績・セグメント業績は百万円以下切り捨て

4Q会計期間 営業利益

単位：百万円



連結業績および セグメント業績

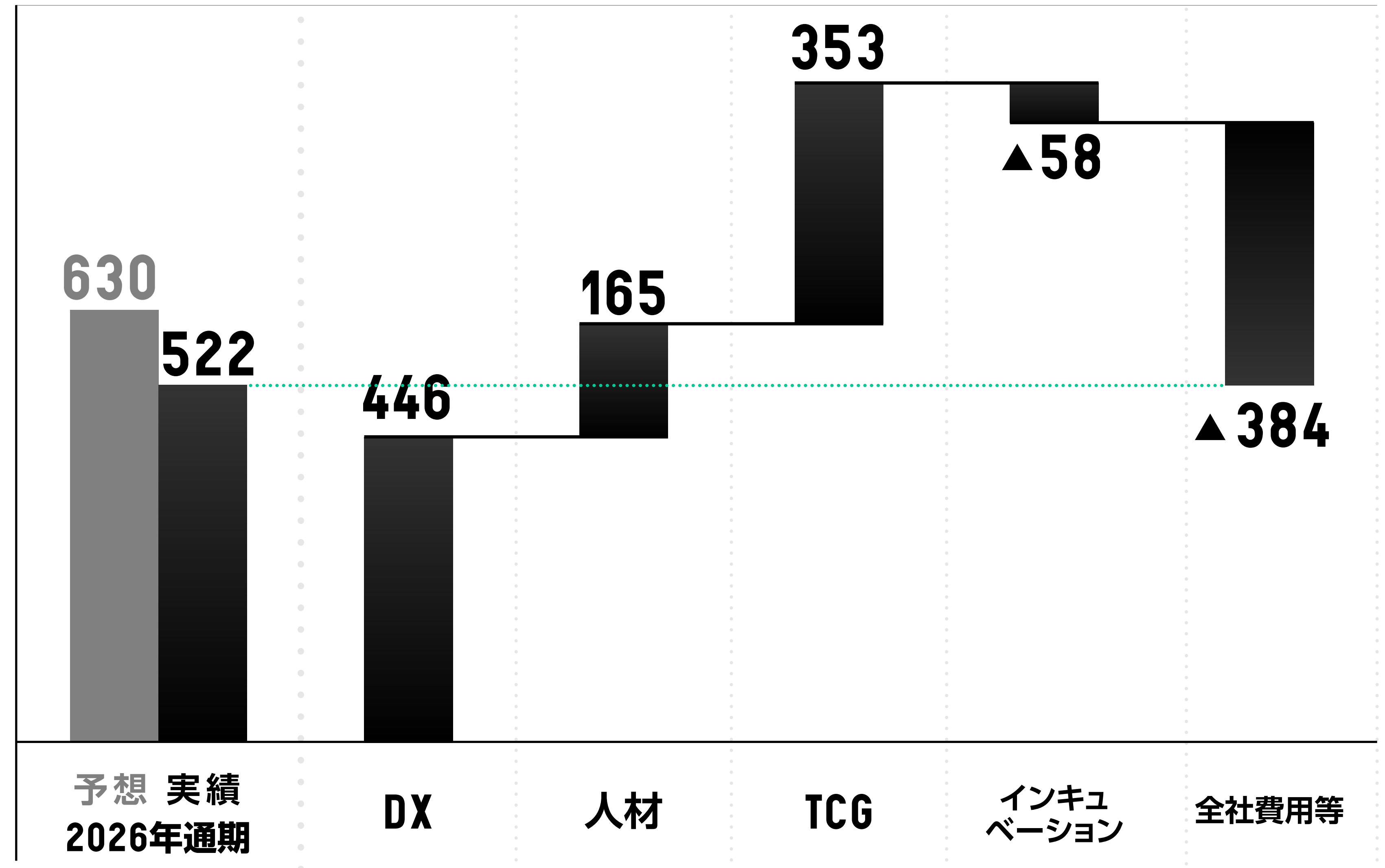
コメント

主力3事業は黒字を維持する
も、インキュベーション事業と
全社費用等で一時的なコスト
が発生し計画値を下回った

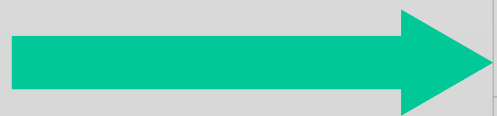
※営業利益の数値は、IFRSベースの通期実績
※連結業績・セグメント業績は百万円以下切り捨て

通期 営業利益

単位：百万円



CONTENTS

- エグゼクティブサマリー
- スカラグループについて
- 連結 業績報告
-  セグメント別 業績報告
- 2027年6月期の業績予想
- トピックス

セグメント別 2026年6月期 通期予想比グラフ

コメント

SaaS事業ではAI活用が進展し継続成長を維持
コスト最適化が奏功し営業利益は計画値を大幅に超過しDX事業を牽引

ふるさと納税事業および中央省庁向け事務局システムが好調
実績の積み上げにより更なる引き合い拡大を見込む

※売上収益・営業利益の数値は、IFRSベースの
通期累計実績

DX事業

単位：百万円

売上

達成率

89.3%

営利

達成率

109.0%

4,950

4,419

410

446

通期予想

通期累計

通期予想

通期累計

セグメント別 2026年6月期 各種KPI

コメント

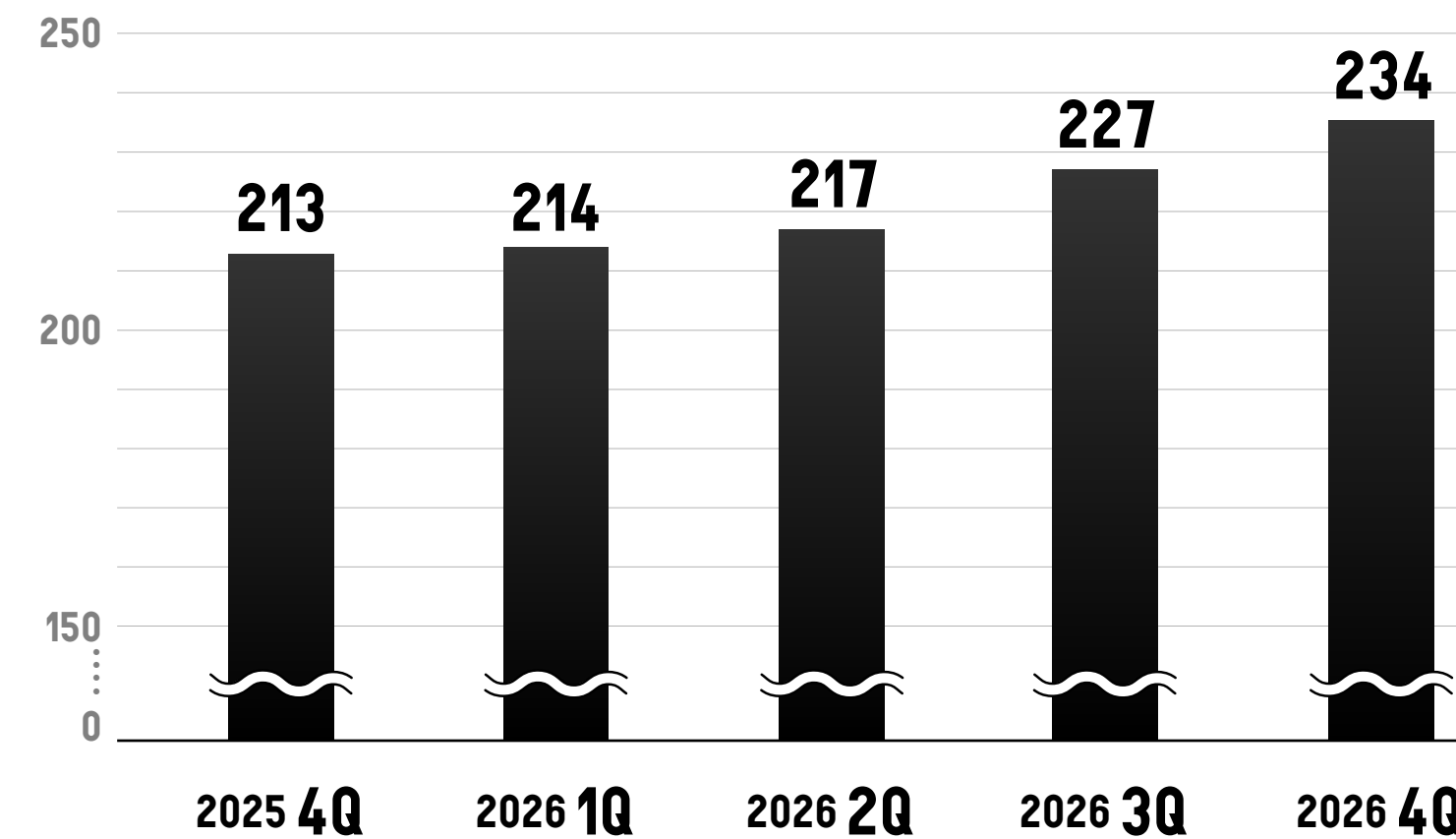
MRR・ARRはともに順調に積み上がり、月額ストック収益重視の事業構造への転換が着実に進展

顧客アカウント数は4Qにおいて昨対比で+110アカウントと堅調に推移

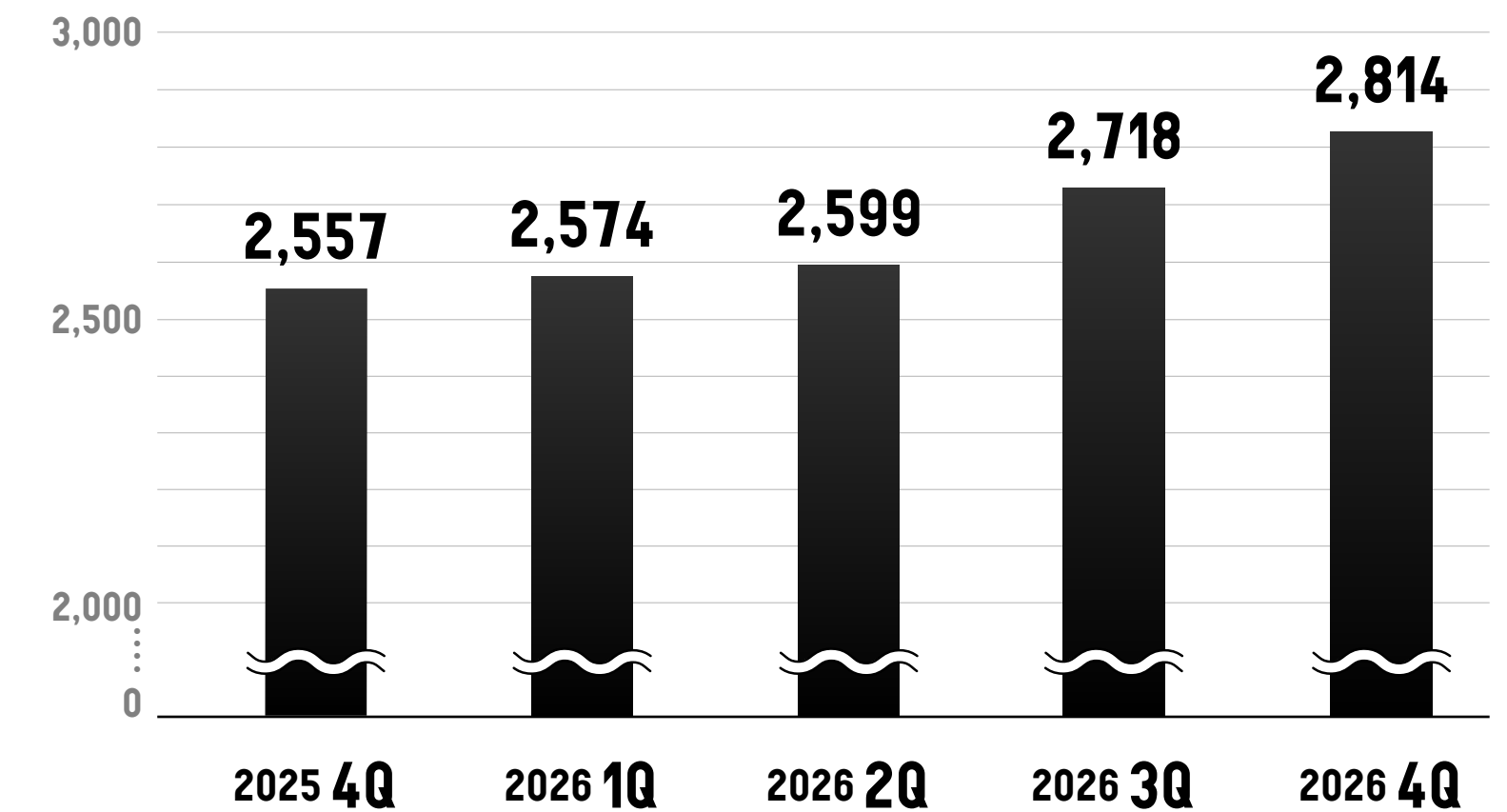
※会員数は各四半期の最終月、
他指標は各四半期会計期間中の平均値

DX事業

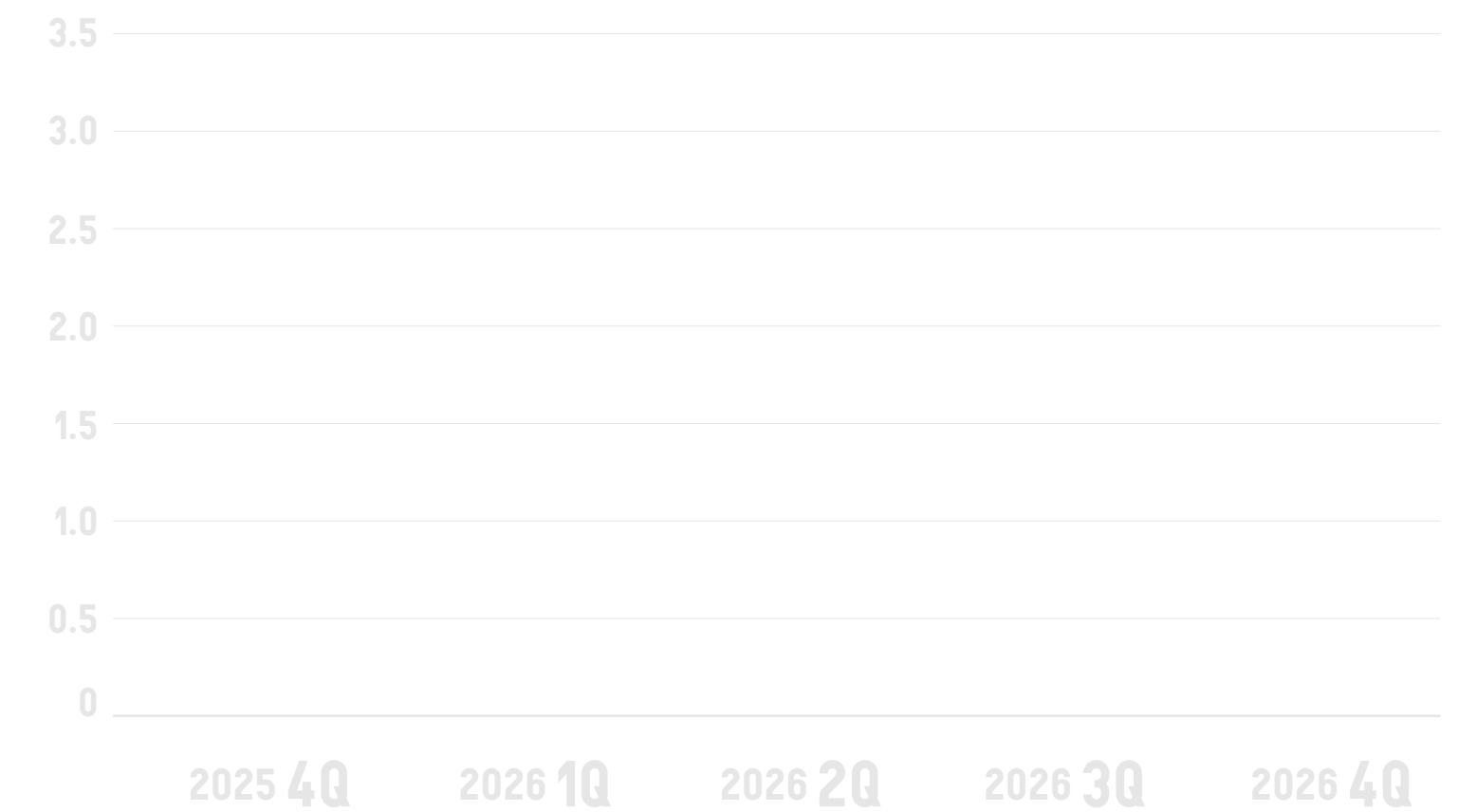
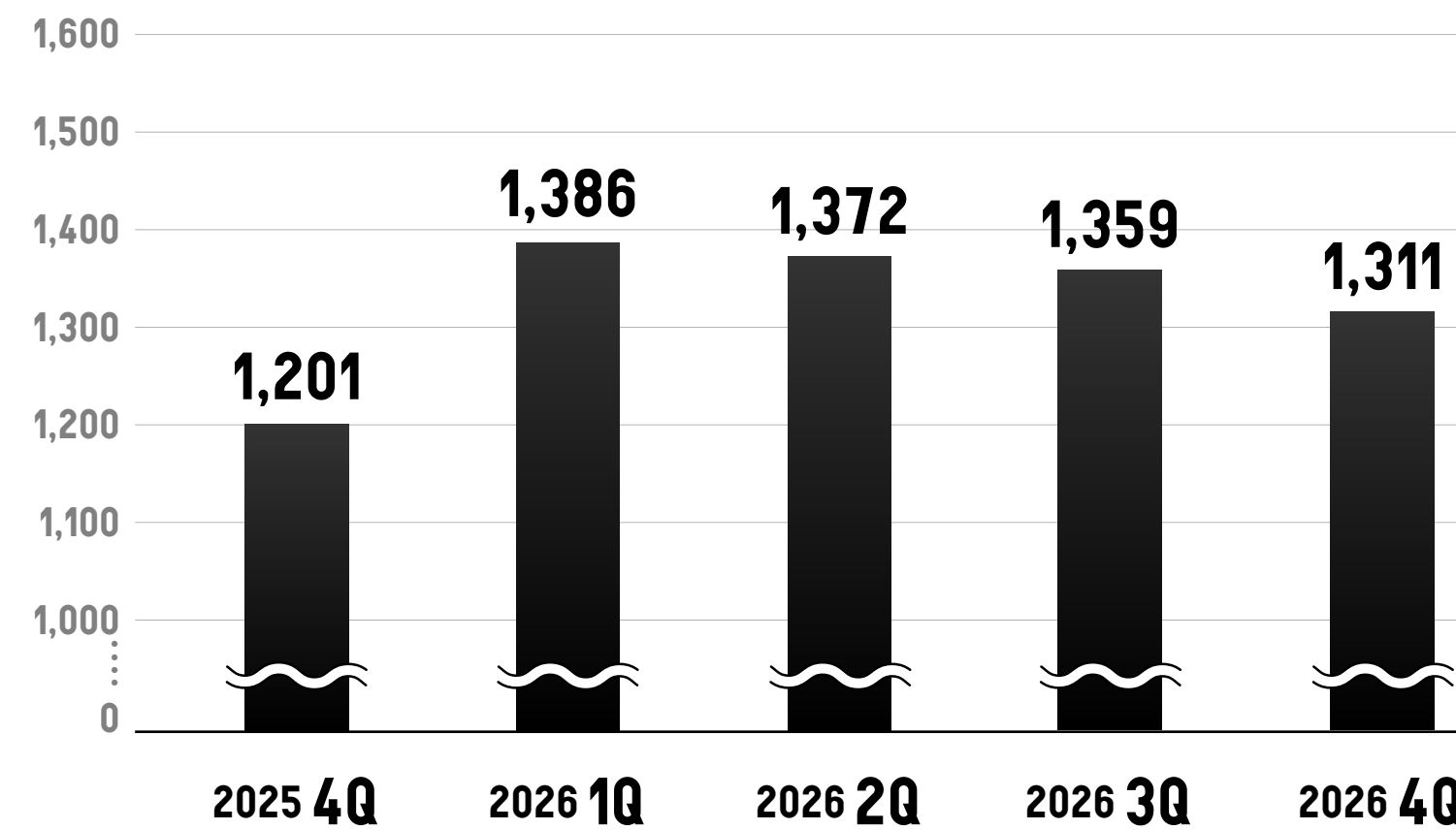
MRR (単位:百万円)



ARR (単位:百万円)



顧客アカウント数



セグメント別 2026年6月期 予想比グラフ

コメント

就活の早期化に伴い、27卒会員の獲得数が想定を下回った結果、売上・利益ともに未達となった

28卒会員の獲得は前倒しに3月より開始しておりマーケットへの適応を図る

※売上収益・営業利益の数値は、IFRSベースの
通期累計実績

人材事業 単位：百万円

売上

達成率

98.0%

営利

達成率

87.3%

1,150

1,127

190

165

通期予想

通期累計

通期予想

通期累計

セグメント別 2026年6月期 各種KPI

コメント

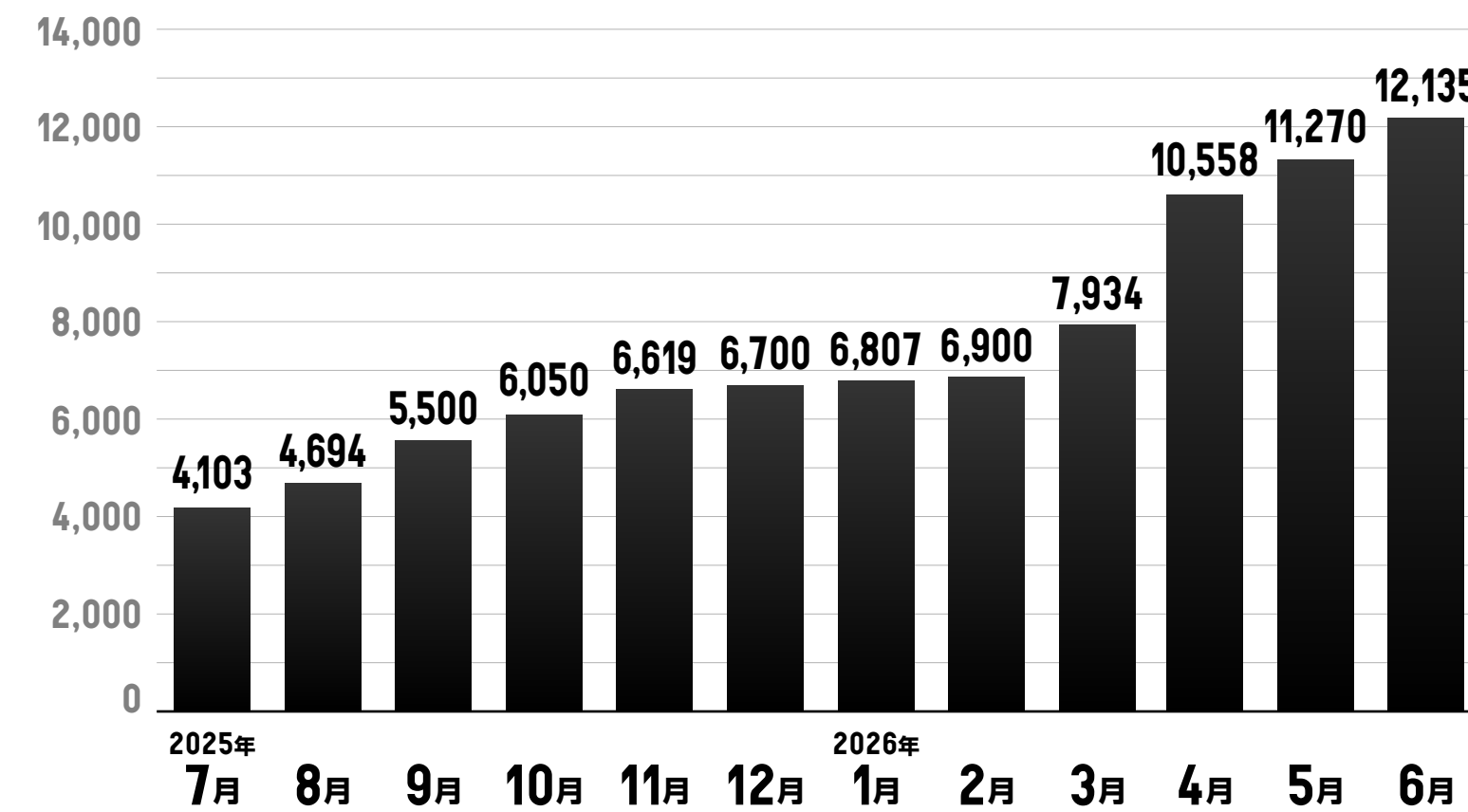
アスプラ各拠点・女子キャリアともに会員数は順調に積み上がり、特に女子キャリアは大幅な伸長が継続

引き続き会員数の積み上げと決定率の改善に注力

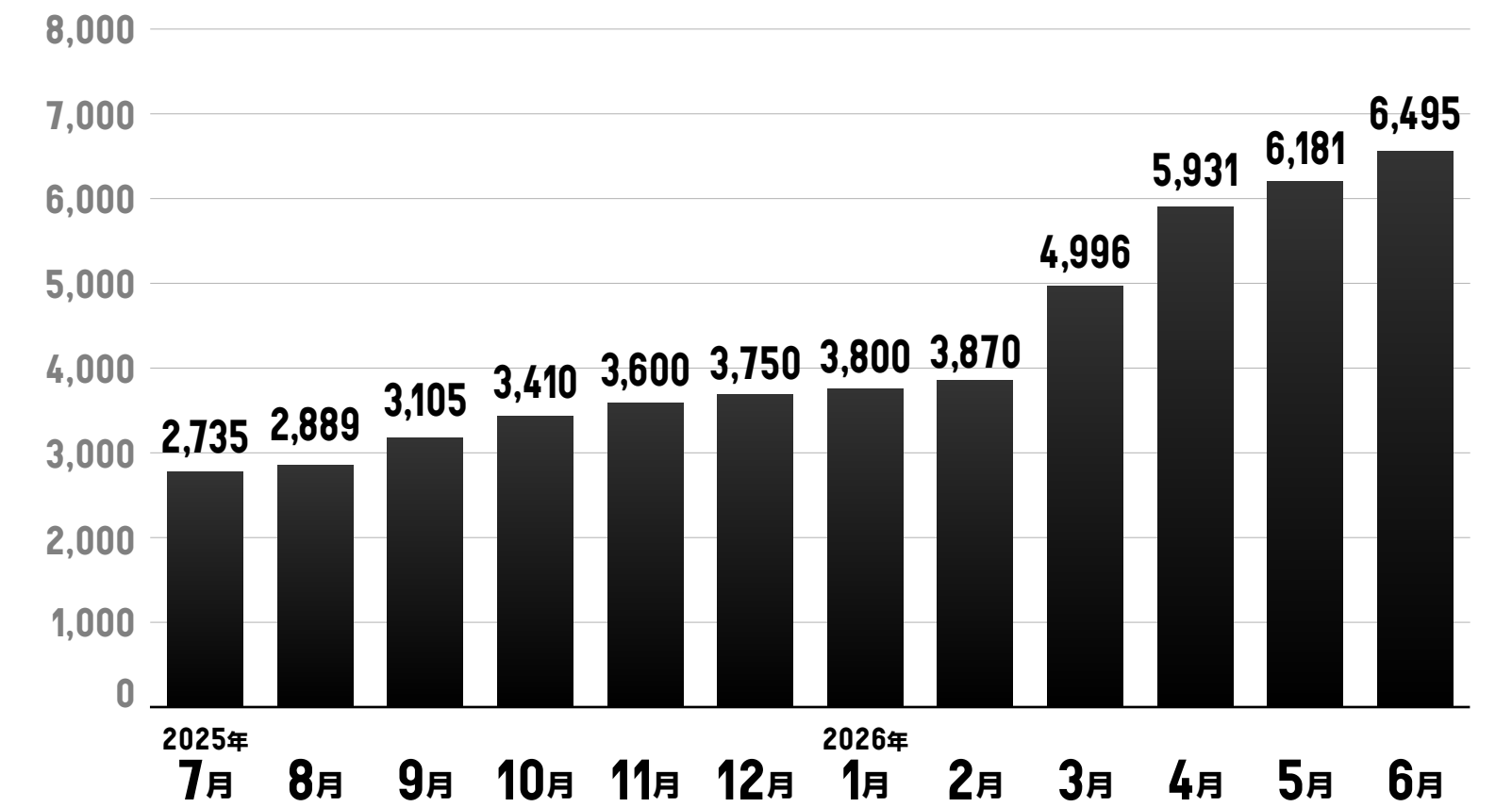
人材事業

体育会学生紹介(地域別)・女子キャリアの27年・28年卒会員数推移

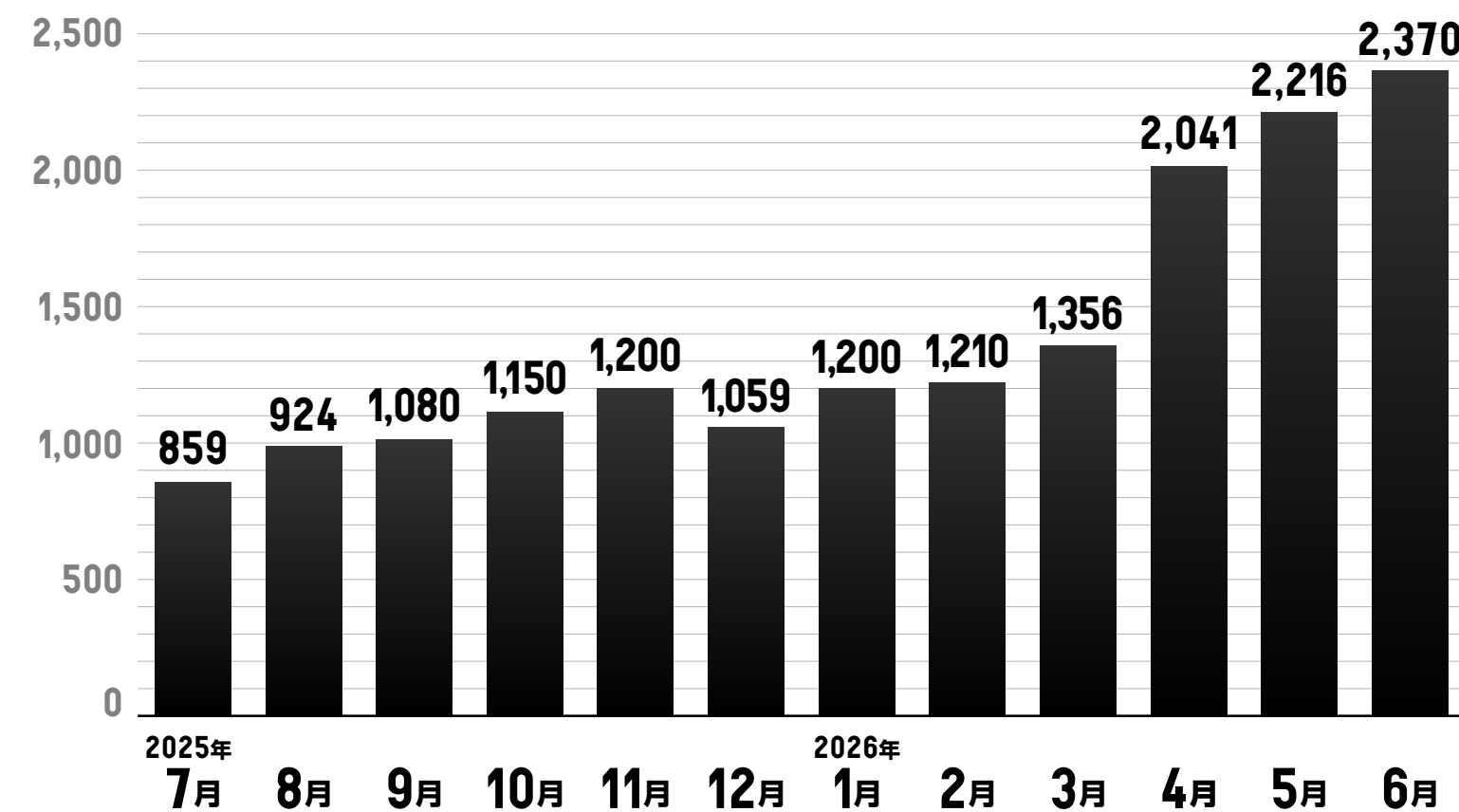
アスプラ(東京)



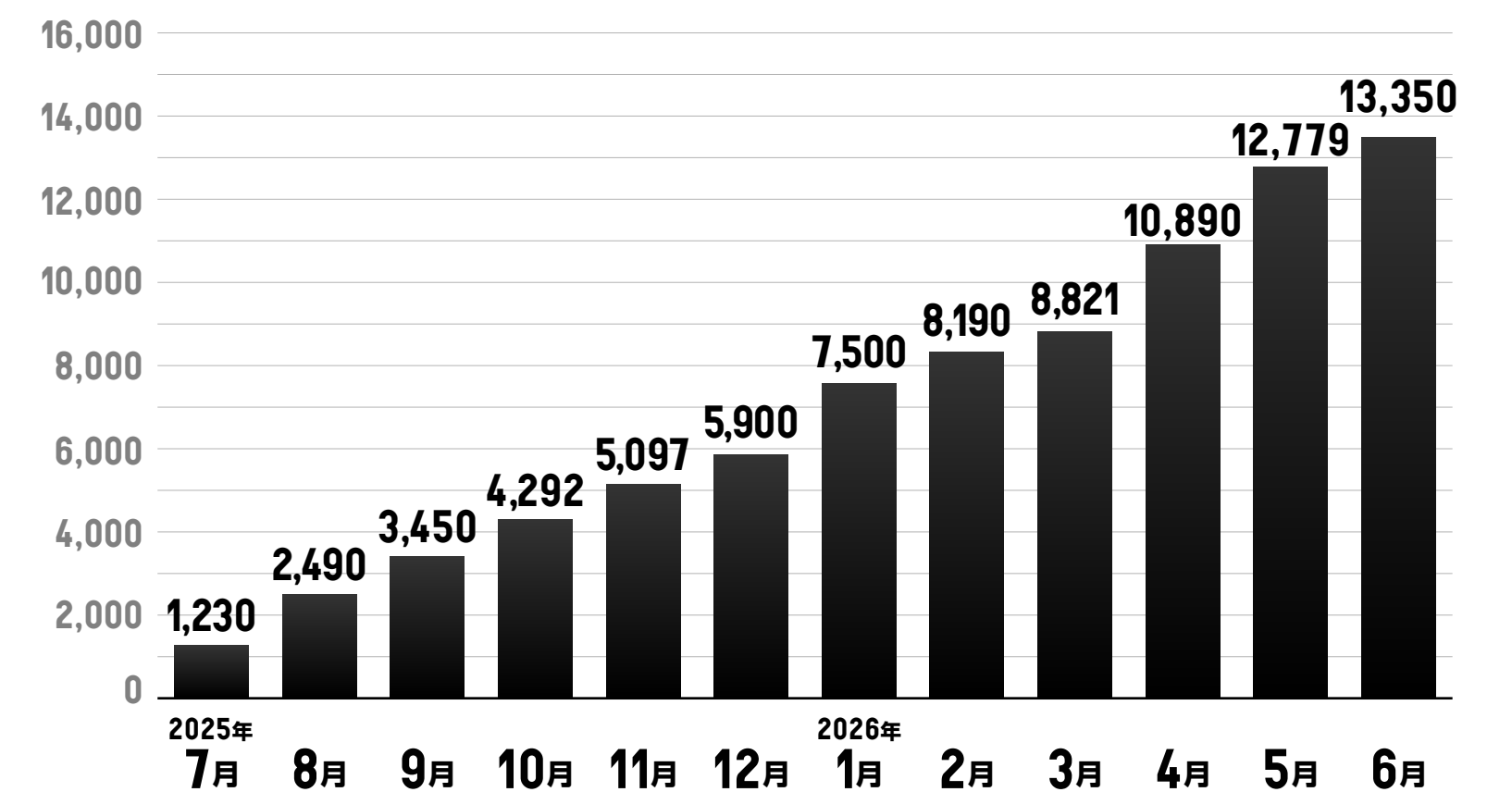
アスプラ(関西)



アスプラ(東海)



女子キャリア



セグメント別 2026年6月期 予想比グラフ

コメント

物価高やそれに伴う各種コスト増加に適応した販売戦略を推進した結果、6月は3月を超えて過去最高の売上・利益を達成

積極買取や収益源多様化を推進し、売上拡大による利益確保を実現

画像認識AIソリューションの活用により業務効率化を図る

※売上収益・営業利益の数値は、IFRSベースの
通期累計実績

TCG事業

単位：百万円

売上

達成率

113.5%

営利

達成率

100.9%

2,470

2,804

350

353

通期予想

通期累計

通期予想

通期累計

セグメント別 2026年6月期 各種KPI

コメント

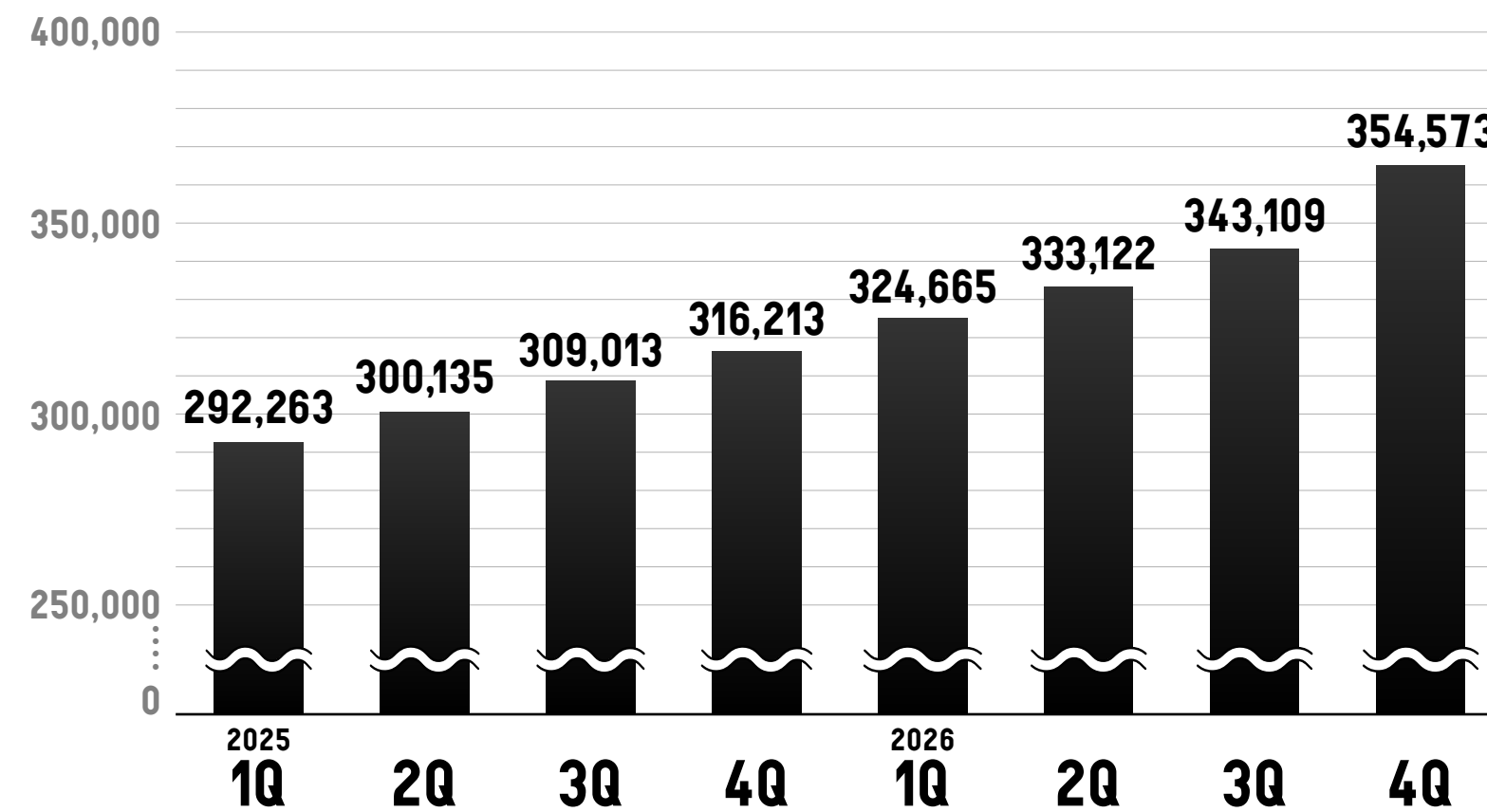
会員数・購買単価ともに順調に推移

購買単価が10,000円を突破
在庫拡充によるまとめ買い需要の
取り込みを強化していく

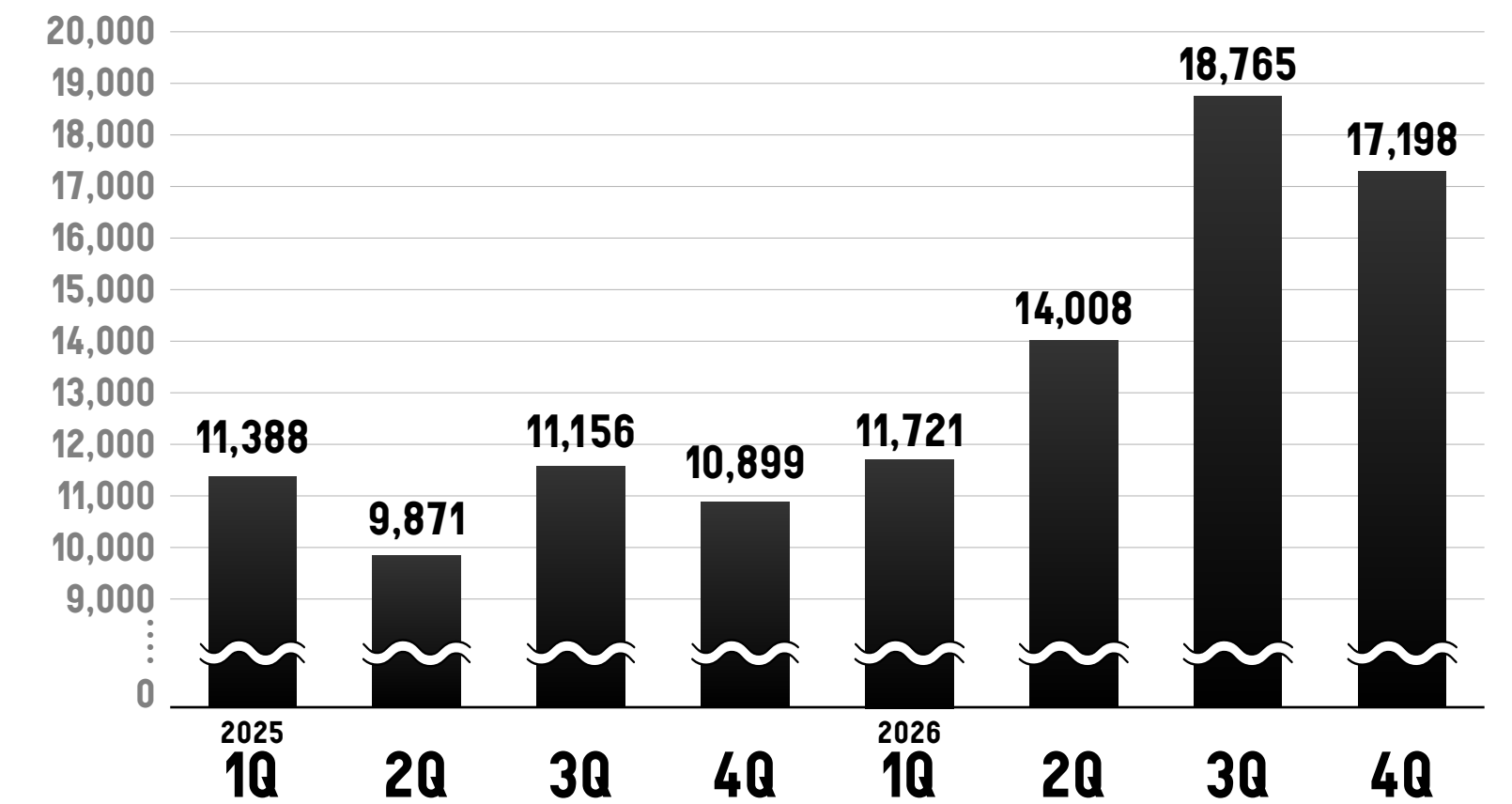
※会員数は各四半期の最終月、
他指標は各四半期会計期間中の平均値

TCG事業

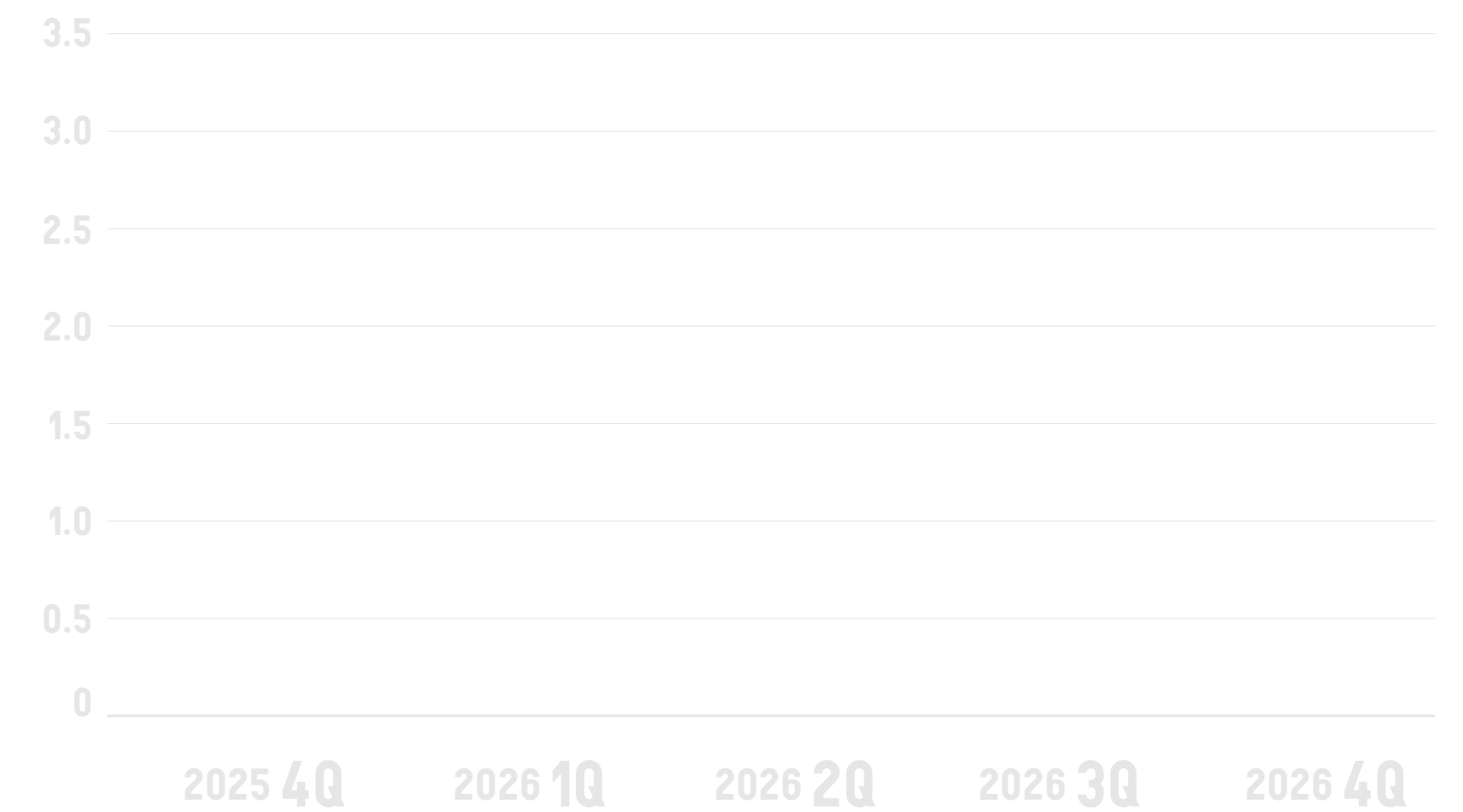
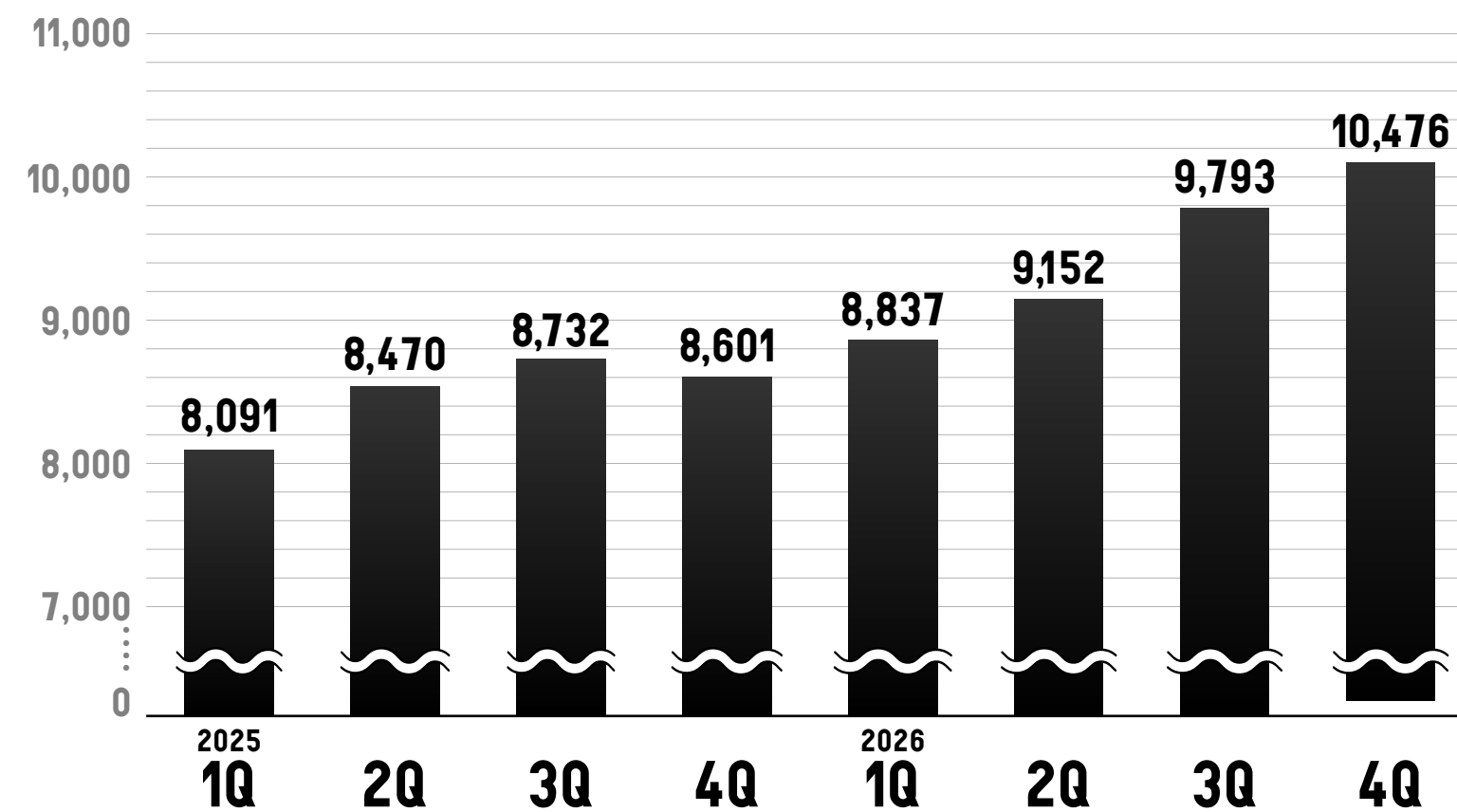
会員数(人)



月間平均PV数(千件)



購買単価(円)



セグメント別 2026年6月期 予想比グラフ

コメント

官民共創事業は各種サービスにおいて順調に推移

M&A事業においてグループ内案件を前倒しに優先した結果、売上・営利ともに未達となった

※売上収益・営業利益の数値は、IFRSベースの
通期累計実績

インキュベーション事業

単位：百万円

売上

達成率

73.1%

営利

達成率

—

250

182

通期予想

通期累計

▲ 20

▲ 58

通期予想

通期累計

セグメント別業績報告 売上収益

単位：百万円

※売上収益の数値は、IFRSベースの通期累計実績

事業	今期通期	前期通期	前年同期差	前年同期比
DX	4,419	4,616	▲ 197	95.7%
人材	1,127	1,011	115	111.4%
TCG	2,804	2,277	526	123.1%
インキュベーション	182	273	▲ 90	66.9%

セグメント別業績報告 営業利益 本社費配賦後

単位：百万円 ※営業利益の数値は、IFRSベースの通期累計実績

事業	今期通期	前期通期	前年同期差	前年同期比
DX	446	776	▲ 329	57.5%
人材	165	148	17	111.5%
TCG	353	264	88	133.5%
インキュベーション	▲ 58	▲ 16	▲ 41	—

セグメント別業績報告 営業利益 本社費配賦前

単位：百万円

※営業利益の数値は、IFRSベースの通期累計実績

事業	今期通期	前期通期	前年同期差	前年同期比
DX	669	969	▲ 299	▲ 69.1%
人材	251	228	22	110.0%
TCG	393	317	75	123.8%
インキュベーション	▲ 44	▲ 16	▲ 27	—

CONTENTS

- エグゼクティブサマリー
- スカラグループについて
- 連結 業績報告
- セグメント別 業績報告
- **2027年6月期の業績予想**
- トピックス

連結業績予想

単位：百万円 ※1株当たり配当金を除く

2026年6月期 実績		2027年6月期 予想	
売上収益 8,533	▶	売上収益 10,100	前年同期比 1,567 +18.4%
営業利益 522	▶	営業利益 850	前年同期比 328 +62.6%
Non-GAAP 営業利益 528	▶	Non-GAAP 営業利益 850	前年同期比 322 +61.0%
1株当たり配当金 17.0円	▶	1株当たり配当金 18.0円	前年同期比 1.0円 +5.6%

セグメント別 連結業績予想

単位：百万円

	2027年6月期予想	2026年6月期実績	前年同期比	
2027年6月期 通期予想	売上 10,100 営利 850	売上 8,533 営利 522	18.4% 62.8%	↑ 既存事業伸長とM&Aにより売上収益および営業利益が増加
D X 事業	売上 5,980 営利 560	売上 4,419 営利 446	35.3% 25.6%	↑ 新サービス展開やM&Aにより売上収益および営業利益が増加
人材事業	売上 1,270 営利 190	売上 1,127 営利 165	12.7% 15.2%	↑ 採用支援サービス事業でリソース改善や拠点数拡大により 売上収益および営業利益が増加
TCG事業	売上 2,580 営利 400	売上 2,804 営利 353	▲8.0% 13.3%	↑ 積極的な販売戦略、TCG卸向けの業務システム展開により 営業利益が増加 ※2027年6月期におけるHATO社の業績影響は現在算定中により反映しておりません
インキュベーション事業	売上 253 営利 ▲32	売上 182 営利 ▲58	39.0% —	↑ リソース拡充によりM&Aのグループ内案件と外部案件を両立 し収益性を確保

※予想数値は中期経営計画の
数値から変更ございません

中計の振り返りと3カ年における初年度の取り組み

主要3事業において、取り組みは計画を上回って進捗

2026年6月期 振り返り・実績

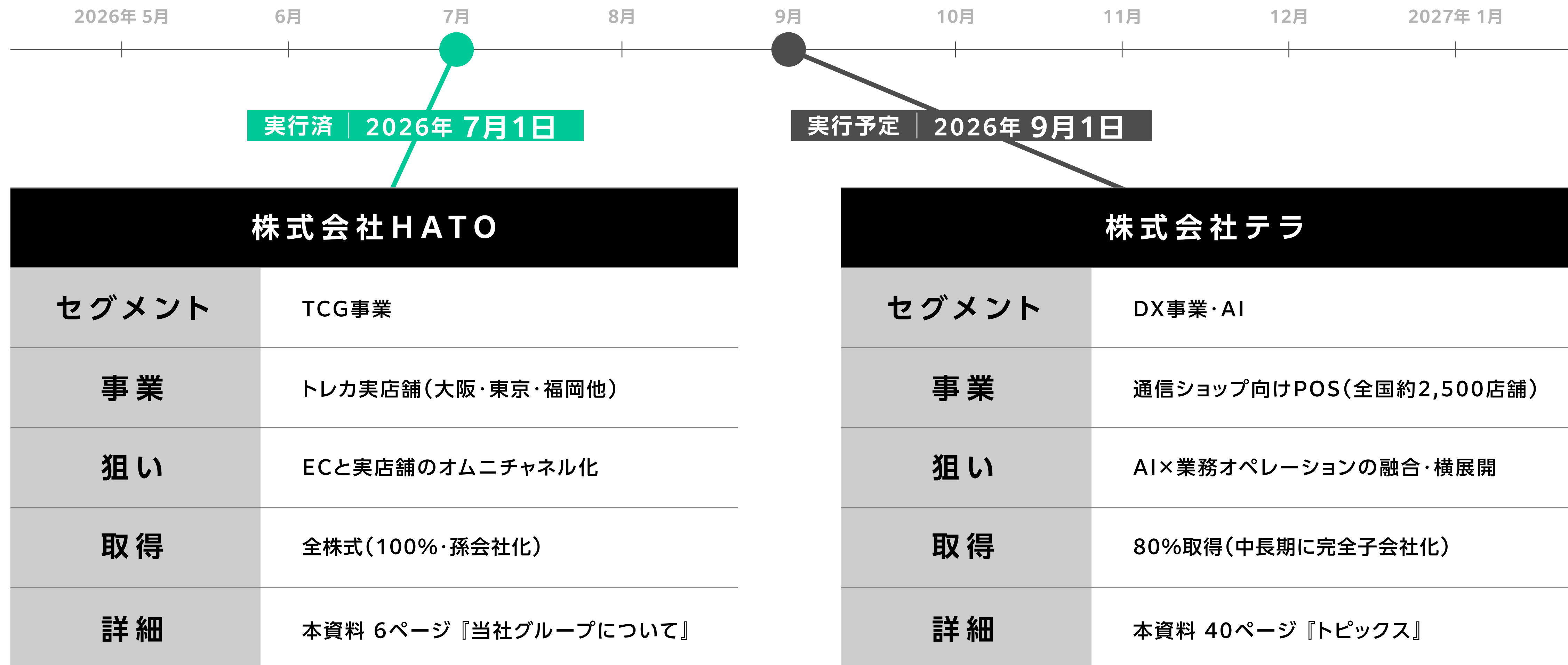
セグメント	主な取り組みと成果	進捗
DX事業	- 業界別BPaaS一括受託を継続展開(上流～下流) - ヘルスコア・活用度レポートの自動提供を開発中 - 行政連携SaaS群(SCOM×エッグ)を商品化・地方創生案件を発信 - iシリーズのUI/UX改善(AINE ANSWER/ACE)リリース間近 - 自治体BPO業務のBPaaS化・高収益化を推進 - コンテンツマーケ・iシリーズ体系化・次世代BPaaS設計に着手／デジタルマーケ・AI人材採用は未着手	41%
人材事業	- 仙台拠点を設立・福岡を検討 - 女子キャリアで着手・獲得単価が低下 - CA向けマニュアルを8割整備 - 採用計画の見直し・教育強化を推進 - 内的要因軸の紹介をマニュアル化	41%
TCG事業	- 海外向け動画マーケを実施(韓・台・星・米)、手応えを確認 - トレカ卸SaaS:初回顧客のPhase1残課題に対応中 - 発送業務のAI画像認識を改善改修中 - 査定・判定の説明責任:FAQ管理+生成AI実装で体制構築中	40%
インキュベーション事業	- ソーシャルXアクセラレーションが順調に拡大 - M&A統合・共創体制の確立に着手 - 共創人材の自社採用・教育に着手	28%
全社・AI	- DX事業へAI(Claude)を導入・研修 - 活用の基盤整備を開始	25%

2027年6月期 取り組み(予定)

主な施策・目論見
- 医療・不動産・畜産等アライアンス型SaaSの本格提供・収益化 - iシリーズ導入支援の体系化・アップセル拡大 - 大手企業向けSaaSの企画・開発を本格推進 - FAQ自動生成・ナレッジ分類自動化などAI組込を全プロダクトへ - 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強化・AI業務設計者の採用育成に着手
- 福岡の設立・対象エリア拡大 - マニュアル完成・運用定着 - 定着率向上・生産性改善 - 運用展開で決定率向上
- リソース配分を見直し、海外市場取り込みは優先度を後置 - トレカ卸SaaSの横展開に着手(今期予定) - 買取査定・真贋判定へAI画像認識を応用 - 説明責任体制の本格運用・拡充
- 共創案件の拡大・ネットワーク活用 - 統合効果の刈り取りと投資回収 - 採用計画策定・研修制度の導入
- 活用KPIの計測・全社定着 - 全社横断でのAIオペレーション高度化

M&A進捗 — 2件の全体像

M&Aを2件実行。中期経営計画の成長投資を加速します。(寄与は2027年6月期から)



全社DX — AI活用基盤

取り組み概要	全社員へのClaude導入を推進
	業務プロセスへのAI活用を拡大
	特にDX事業でAI活用を加速



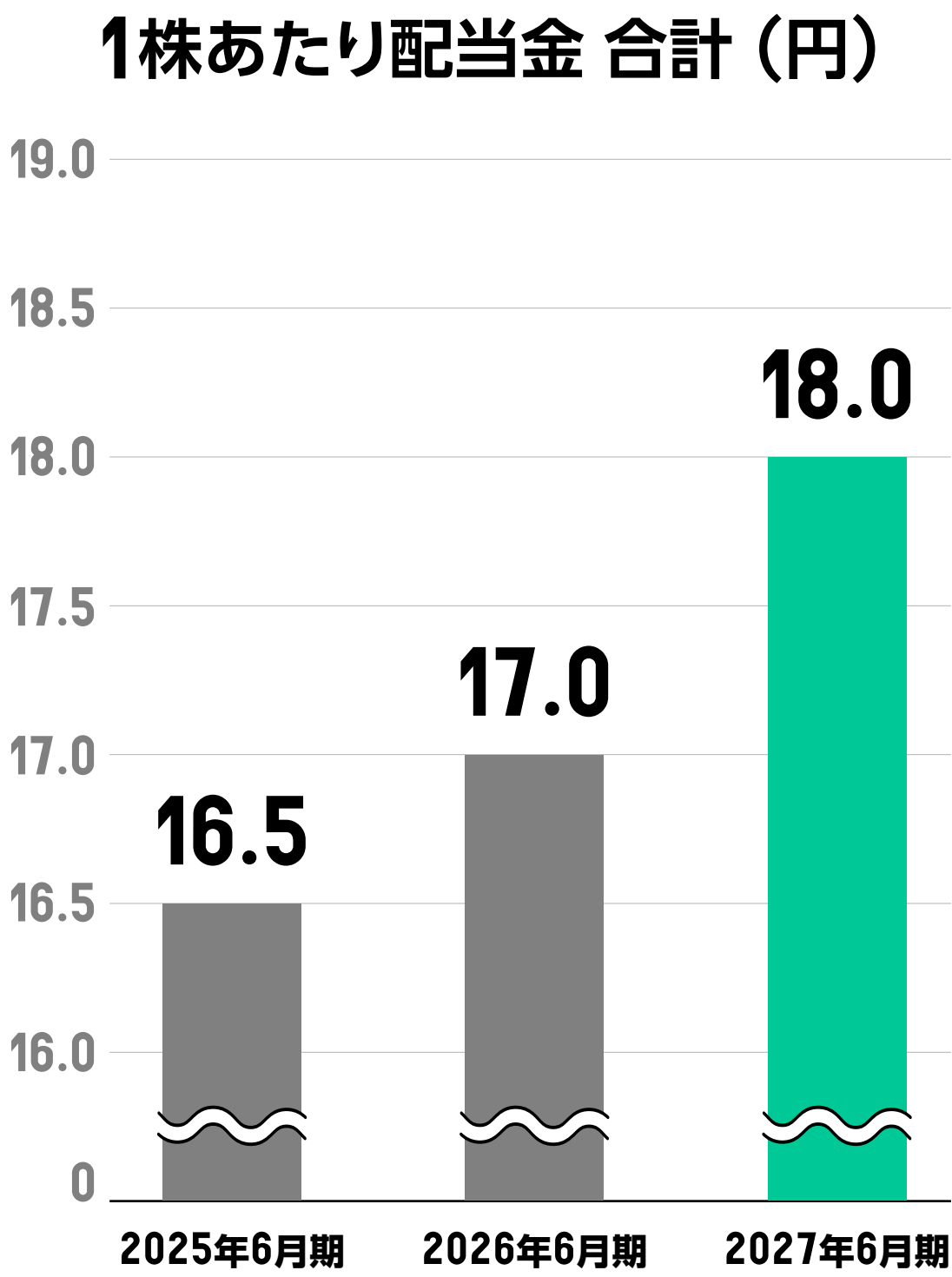
株主還元

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。

配当支払スケジュール

2026年6月期	配当金	配当金受領株主確定日	配当支払開始日
中間	済 8.5 円	2025 年 12 月 26 日	2026 年 2 月 18 日
期末	8.5 円	2026 年 6 月 26 日	2026 年 9 月 30 日
合計	17.0 円		

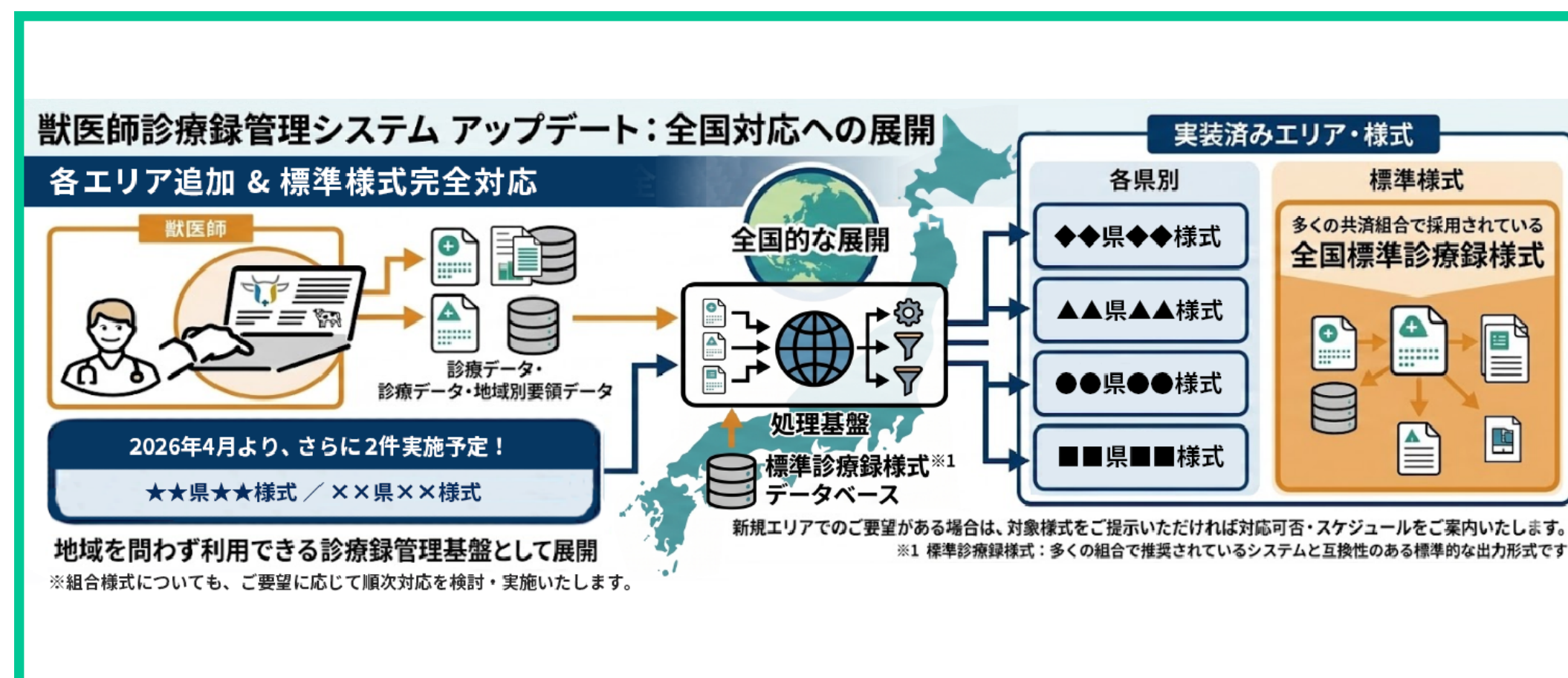
2027年6月期	配当金（予定）	配当金受領株主確定日	配当支払開始日（予定）
中間	9.0 円	2026 年 12 月 28 日	2027 年 2 月下旬
期末	9.0 円	2027 年 6 月 28 日	2027 年 9 月下旬
合計	18.0 円		



CONTENTS

- エグゼクティブサマリー
- スカラグループについて
- 連結 業績報告
- セグメント別 業績報告
- 2027年6月期の業績予想
- **トピックス**

独立開業獣医師の事務負担を解消、 診療に集中できる環境づくりの実現へ



- 2026年4月よりNOSAI青森の最新カルテ様式を順次実装することが決定。
- 地域ごとの書式対応をクラウド上で支援し独立開業獣医師の事務負担を軽減。
今後も全国のNOSAI様式へ対応を順次拡大予定。

詳細はこちら <https://scalagr.jp/news/2026/4-scom-1/>

宮城県「令和8年度スポーツ人材等確保事業業務」受託



- 宮城県より「令和8年度スポーツ人材等確保事業業務」を受託。県内企業とトップアスリート等をマッチング。
- アスリートの県外流出防止と雇用・定着を支援。マッチングやセミナーを通じ、宮城県のスポーツ振興と地域活性化に貢献を目指す。

詳細はこちら

<https://scalagr.jp/news/2026/7-ap/>

島根銀行にFAQシステム「i-ask」を導入 顧客利便性向上と問い合わせ対応の効率化を支援



- グループ内連携により、エッグを通じて島根銀行へスカラコミュニケーションズ開発のFAQシステム「i-ask」を導入・運用開始。
- 点在していたFAQを一元管理し、顧客の自己解決を促進。問い合わせの自動振り分けにより、行内の事務コスト大幅削減に貢献。

詳細はこちら

<https://scalagr.jp/news/2026/5-egg01/>

東京大学横断型教育プログラム「地域未来社会教育プログラム」に協力



- 東京大学横断型教育プログラムの一部授業に協力、「ソーシャルXスタジオ」を通して、自治体のリアルな課題を起点に産官学連携の視点を学ぶプログラムを提供。
- 自治体のリアルな社会課題に基づいた実践的な教材・事例を起点に産官学連携で学ぶ機会を提供し、公共性と経済性を両立する次世代リーダーや起業家の育成を目指す。

詳細はこちら

<https://scalagr.jp/news/2026/5-slx01/>

SOCIALX トピックス

「官民共創アワード」にて ソーシャル・エックス代表 伊藤が審査員として参画



- 全国の自治体や企業、スタートアップ等による多様な官民共創プロジェクトを対象とした表彰企画「官民共創アワード」が開催。
- 代表の伊藤が審査員として参画。応募された各プロジェクトの事前提出資料および当日の発表内容に基づき評価・審査を実施。

詳細はこちら

<https://gyaku-propo.com/news/180f19f8-5e17-4431-8a68-402461822207>

SOCIALX トピックス

「令和8年度 地域と共創するグリーンイノベーション創出事業」を受託、群馬県のグリーン分野を実証フィールドに、社会課題の解決と経済成長の同時実現を目指す



- 群馬県よりグリーンイノベーション創出事業を受託。ネイチャーポジティブ等を軸に県内自治体と企業の官民共創を支援。
- 脱炭素や資源循環等の課題解決に向け企業提案を募集。アクセラプログラムを通じて実証実験から社会実装までを一気通貫で推進。

詳細はこちら

<https://prt看es.jp/main/html/rd/p/000000105.000088249.html>

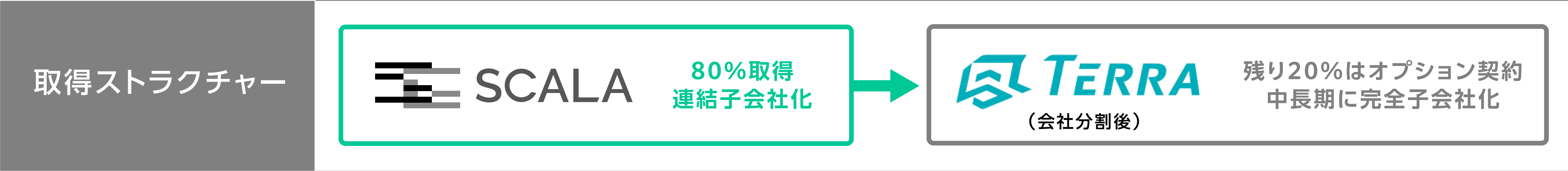
「TOKYO Co-cial IMPACT 成果報告会」にて ソーシャル・エックス代表 伊藤が審査員として参画



- 東京都主催の共創事業「TOKYO Co-cial IMPACT」の成果報告会が開催。
- 代表の伊藤が審査員として参画するほか、AI時代における社会起業家等のパネル討論にも登壇。
- 審査および知見の提示を通じ、プレイヤー同士の共創による社会課題解決の促進に貢献。

詳細はこちら

<https://gyaku-propo.com/news/9a8647bd-35a8-4c83-98eb-a4a6978bc3c3>



会社概要	
名称	株式会社テラ
所在地	神奈川県鎌倉市由比ガ浜二丁目2番37号
事業内容	通信ショップ向けITソリューション (約2,500店舗)
資本金	49百万円
設立	1989年6月19日

取得の背景と目的	
①	中計2026-2028の成長戦略 「AI SaaS」「AI BPO」を中核に、シナジーの見込めるM&Aを積極推進
②	AI時代の競争力の源泉 競争力はAIそのものではなく、AIが業務プロセスをどこまで実行できるか
③	規模拡大ではなく戦略投資 業務オペレーション領域でAIの競争優位を確立するための投資

SCALA トピックス テラ社の子会社化 ②事業内容と実績

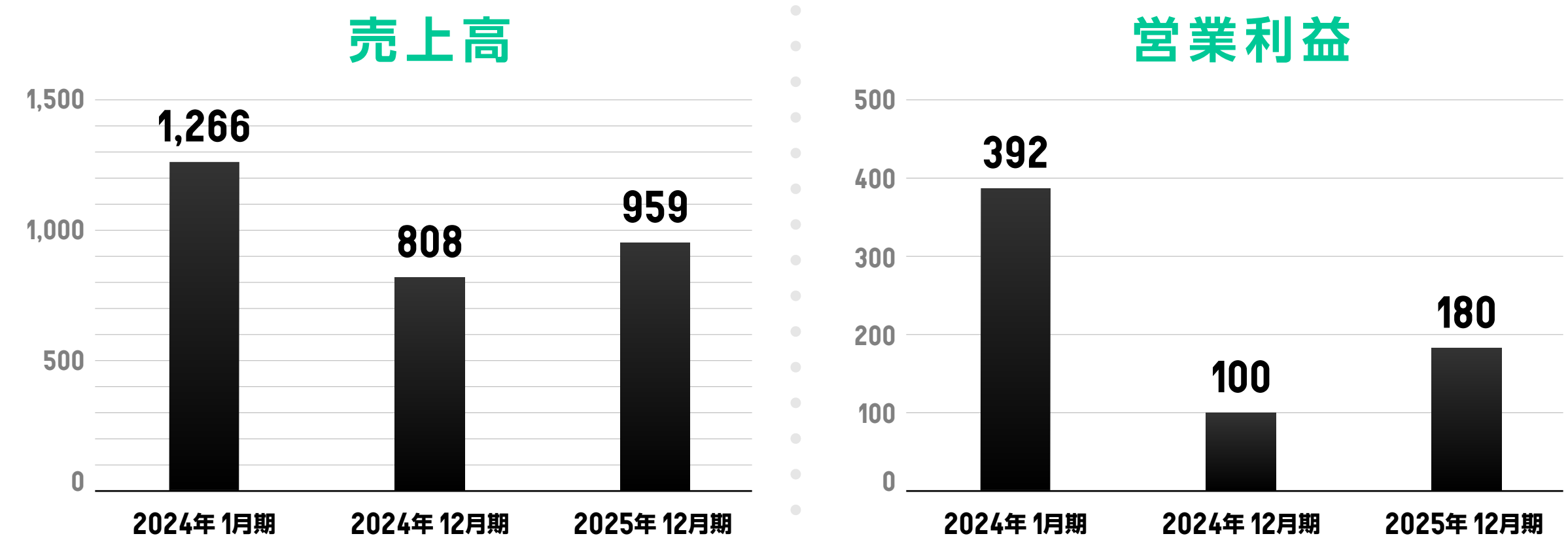
テラ社の価値はPOSシステムそのものではなく、30年で蓄積した「業務オペレーション知見・顧客基盤・業務データ」にある。

主なプロダクト

TelephoneMaster	通信ショップ向け クラウドPOSシステム
M - n a v i	店舗マネジメントツール
ステラマップ	携帯ショップ向けBIツール

過去業績の推移

単位：百万円



約2,500

店舗に導入(全国)

30年以上

通信業界での実績

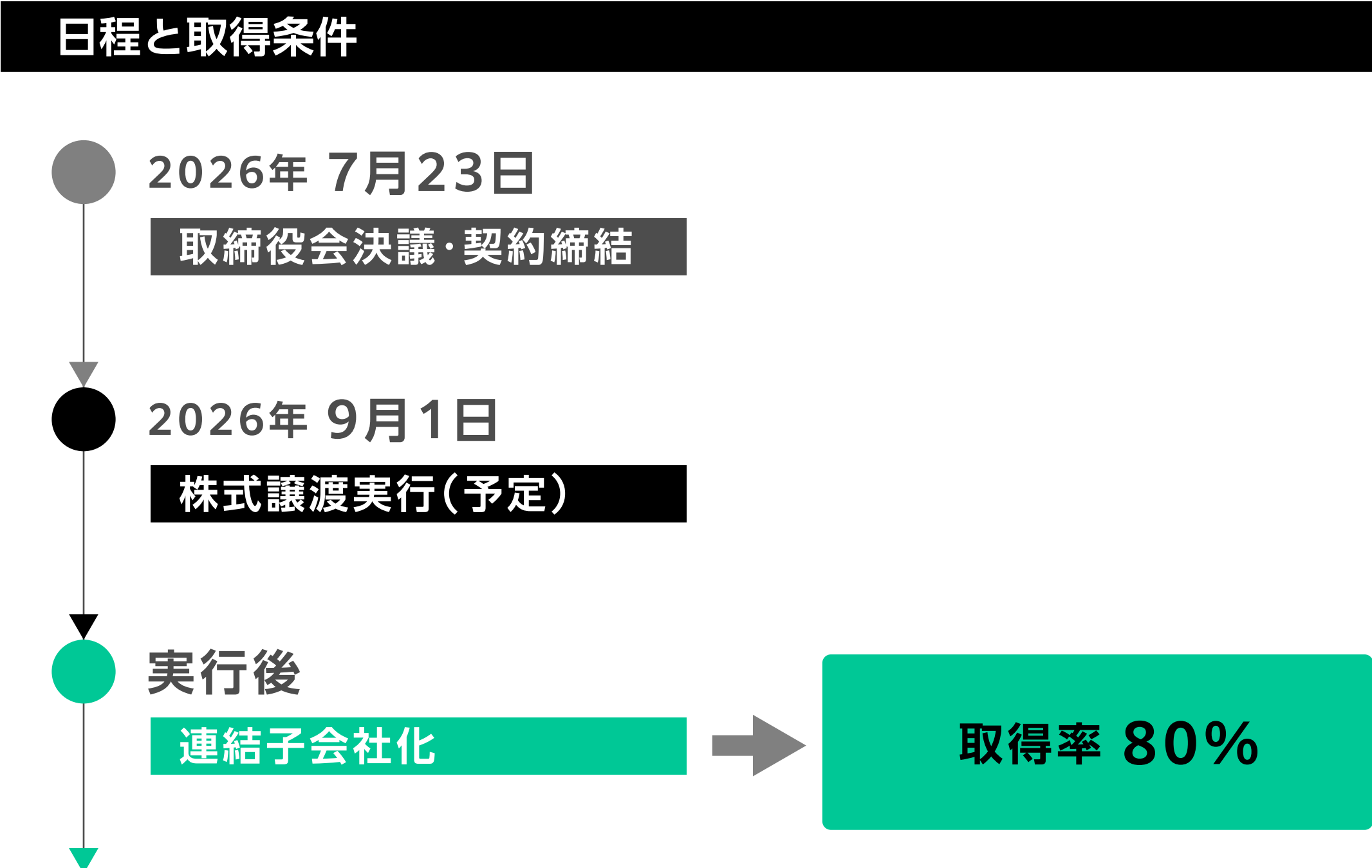
大手キャリア

業界大手との強固な取引基盤

SCALA トピックス テラ社の子会社化 ③ 想定シナジーと今後



想定されるシナジー	
① 共同開発	AIを活用した店舗オペレーション支援サービスをテラ社と共同開発
② 横展開	通信業界のノウハウを金融・保険・自治体・小売等へ展開し新市場を開拓
③ クロスセル	AI SaaS・AI BPOを相互提供し、継続的なストック型収益を拡大





決算説明資料 通期FY2026

本資料には将来の予測に関する記述が含まれておりますが、それらの記述は、資料作成時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、その情報の正確性を保証するものではありません。

様々な要因の変化等により、実際の業績とは異なる可能性がありますことを御承知おき下さい。

本資料の作成に当たっては、記載されている情報に誤り・遺漏等が無いよう細心の注意を払っておりますが、その情報の正確性および完全性を保証するものではありません。

本資料は監査法人による会計監査を受けておりません。