

|| 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 >>>](#)

2025年10月2日(木)

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. 2025年6月期の業績概要	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. 2025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	10
■ 今後の見通し	11
1. 2026年6月期の業績見通し	11
2. 事業セグメント別見通し	12
3. 中期経営計画	14
■ 株主還元策	17

スカラ | 2025年10月2日(木)

 4845 東証プライム市場 | <https://scalagr.jp/ir/>

## 要約

### 事業構造改革が完了、2026年6月期より再成長軌道入り

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。業績悪化を受けて 2024 年 6 月期から 2 期にわたり実施した事業構造改革が完了し、2026 年 6 月期から攻めの経営で再成長を目指す。DX 事業が売上高、利益の 5 割超を占める主力事業で、人材事業、TCG（トレーディングカードゲーム）事業（旧 EC 事業）、インキュベーション事業などを展開している。

#### 1. 2025 年 6 月期の業績概要

2025 年 6 月期の継続事業\*の売上収益は前期比 0.2% 減の 8,179 百万円にとどまったものの、営業利益は 751 百万円（前期は 1,448 百万円の損失）と V 字回復を果たした。DX 事業の営業利益（本社費配賦前）が事業構造改革効果や一部事業の整理に伴う収益（189 百万円）を計上したこともあって、969 百万円（前期は 525 百万円の損失）と 2 期ぶりに黒字転換したことが主因だ。DX 事業の売上収益は同 1.2% 増にとどまったが、SaaS/ASP サービスが堅調に推移したほか、（株）スカラコミュニケーションズで新たに立ち上げた SES（システムエンジニアリングサービス）や、ヘルスケア分野及び畜産分野における共創型 DX ソリューションが立ち上がるなど、成長の芽も育ち始めている。

\* 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、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 百万円を計画している。売上高は DX 事業や TCG 事業の拡大が続くほか、人材事業も人的リソースを強化することで 2 期ぶりに増収に転じる見通し。営業利益は減益を見込むが、一過性の利益を除いた Non-GAAP ベースでは 12.3% の増益となる。事業構造改革を終え黒字体質に戻ったことで、成長投資（人材・インフラ投資、M&A 等）も積極的に推進するためである。業績計画については前期に引き続き保守的に策定したもようで、計画に織り込んでいない受注見込み案件も抱えており、計画の超過達成を目指している。

#### 3. 中期経営計画

同社は 2026 年 6 月期からスタートする 3 ヶ年の中期経営計画を発表した。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、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 事業で年率 2 ケタ成長を目指しており、AI 技術の積極活用により業務効率化や提供サービスの高付加価値化に取り組み、利益成長につなげていく。

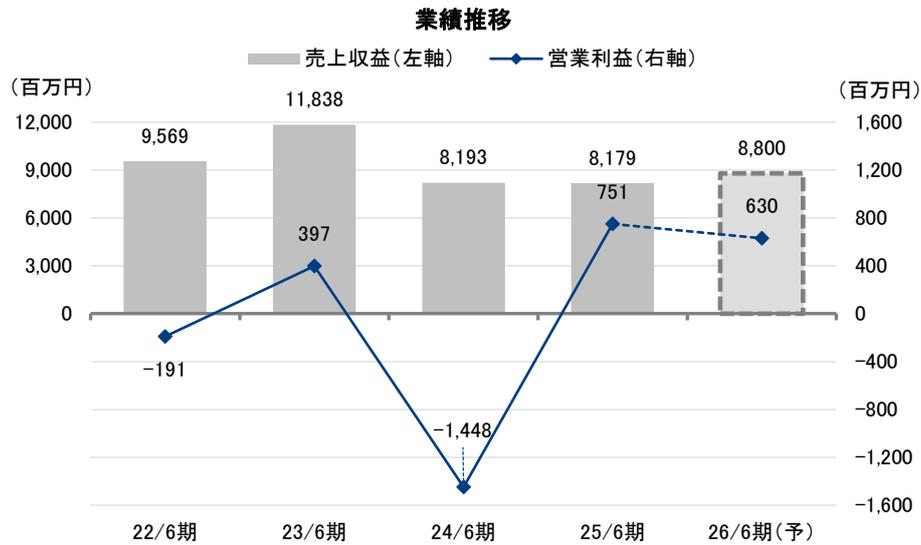
要約

4. 株主還元方針

株主還元方針については、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%を目安に配当を実施する方針である。この方針に基づき、2025年6月期の1株当たり配当金は16.5円となった。2026年6月期は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

- ・ 2025年6月期は事業構造改革が結実し、2期振りの黒字転換を果たす
- ・ 2026年6月期業績は人材事業、TCG事業が伸長し実質2ケタ増益見通し
- ・ 2028年6月期に営業利益11億円を目指す新中期経営計画を策定
- ・ 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。2025 年 6 月期の事業セグメント別売上構成比は、DX 事業が 56.4% と過半を占め、次いで TCG 事業が 27.8%、人材事業が 12.4%、インキュベーション事業が 3.3% となった。営業利益（Non-GAAP、本社費配賦前）もほぼ同様の構成比で推移したが、インキュベーション事業のみ若干の損失を計上した。なお、従来売上高の 1 割強を占めていた金融事業は、事業構造改革の一環として日本ペット少額短期保険の全株式を第 4 四半期に売却したため、非継続事業に分類した。

各事業セグメントを構成する子会社と主な事業内容を見ると、DX 事業は SaaS/ASP サービスやシステム受託開発を主に展開するスカラコミュニケーションズ、国策事業<sup>※1</sup> やふるさと納税事業<sup>※2</sup>、ヘルスケア事業（フレイル<sup>※3</sup> 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 社で構成されている。

- <sup>※1</sup> 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。  
<sup>※2</sup> 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。エッグは国内で初めて同システムを開発・提供し、累計 860 以上の自治体に導入実績を持つ。  
<sup>※3</sup> 「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（旧（株）アスリートプランニング）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 <sup>※</sup>	（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

<sup>※</sup> 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ある 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に提供し、売上の過半を占める。そのほか、Web・IT システムの受託開発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を軸に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、スカラブ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 買取販売では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 6 月時点で登録会員数は 31.5 万人となり、毎月 2 千人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」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際に活用するサービスである。従来の公募プロポーザルは、自治体からの公募に対して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から DX 支援など新たなプロジェクトを受注する機会も増える。そのため、同社は「逆プロポ」を官民共創プロジェクト拡大のための重要な呼び水として位置付けている。

## 業績動向

### 2025年6月期は事業構造改革が結実し、2期振りの黒字転換を果たす

#### 1. 2025年6月期の業績概要

2025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 0.2% 減の 8,179 百万円、営業利益で 751 百万円（前期は 1,448 百万円の損失）、税引前利益で 724 百万円（同 1,466 百万円の損失）、親会社の所有者に帰属する当期利益で 982 百万円（同 2,887 百万円の損失）となり、2 期ぶりに黒字転換した。

売上収益は DX 事業、TCG 事業で増収となったものの、人材事業やインキュベーション事業が減収となり、全体では微減にとどまった。費用面では前期に実施した事業構造改革（人員のスリム化、オフィス面積の縮小、不採算事業の整理等）や第 2 四半期より役員報酬を減額した効果により、販管費が前期比 675 百万円減少した。また、その他の収益・費用では、前期に減損損失 1,961 百万円等を計上した一方で、2025 年 6 月期は DX 事業における一部事業の整理※に伴う収益 189 百万円等を計上した。これにより、全体では 1,643 百万円の増益要因となり、営業利益ベースでは 2,200 百万円の大幅増益となった。なお、第 4 四半期は事業構造改革完了に伴う一時的な清算費用等が全社費用として計上されたため営業赤字となったが、通期では黒字転換を果たしており、業績の回復基調に影響はない。

※ SaaS モデルとは異なるサービスで専門のエンジニアも必要なため、ほかのサービスとのシナジーが生まれにくく、事業拡大が困難と判断して売却した。

業績動向

2025年6月に同社が発表した業績修正値に対して、営業利益・税引前利益がほぼ計画どおりとなったが、親会社の所有者に帰属する当期利益は442百万円上回った。これは、繰延税金資産の回収可能額の増加に伴う法人税等調整額（益）350百万円及び非継続事業からの当期利益61百万円を計上したことが主因である。

なお、Non-GAAP基準※による2025年6月期の業績は、売上収益で前期比0.2%減の8,179百万円、営業利益で561百万円（前期は25百万円の損失）、税引前利益で534百万円（同43百万円の損失）、親会社の所有者に帰属する当期利益で370百万円（同211百万円の損失）となっており、一過性の費用や利益を除いたベースでも損益が改善し、黒字体質に戻ったことがうかがえる。

※ Non-GAAP 指標は、国際会計基準（IFRS）から同社グループが定める非経常的な項目（一過性の利益や損失）や、その他の調整項目を控除した数値で、実質的な収益力や経営成績の過年度比較を容易にすることを目的としたもの。

**2025年6月期連結業績（IFRS、継続事業）**

（単位：百万円）

	24/6期		会社計画※	25/6期		前期比		計画比 増減額
	実績	売上比		実績	売上比	増減額	増減率	
売上収益	8,193	-	8,300	8,179	-	-0.2%	-13	-120
売上総利益	4,070	49.7%	-	3,952	48.3%	-2.9%	-118	-
販管費	4,076	49.8%	-	3,401	41.6%	-16.6%	-675	-
その他の収益・費用	-1,442	-	-	200	-	-	1,643	-
営業利益	-1,448	-17.7%	760	751	9.2%	-	2,200	-8
税引前利益	-1,466	-17.9%	730	724	8.9%	-	2,190	-5
非継続事業からの当期利益	-1,167	-	-	61	-	-	1,228	-
親会社の所有者に帰属する 当期利益	-2,887	-35.2%	540	982	12.0%	-	3,869	442

※ 会社計画は2025年6月発表値

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

## DX 事業の収益が大幅に回復

### 2. 事業セグメント別動向

#### セグメント別業績

(単位：百万円)

	24/6 期	25/6 期	前期比	
			増減率	増減額
<b>DX 事業</b>				
売上収益	4,561	4,616	1.2%	55
営業利益 (IFRS)				
本社費配賦前	-525	969	-	1,494
本社費配賦後	-1,168	776	-	1,944
営業利益 (Non-GAAP)				
本社費配賦前	535	779	45.4%	243
本社費配賦後	-106	586	-	693
<b>人材事業</b>				
売上収益	1,028	1,011	-1.6%	-16
営業利益 (IFRS、Non-GAAP)				
本社費配賦前	304	228	-24.9%	-75
本社費配賦後	266	148	-44.3%	-118
<b>TCG 事業 (旧 EC 事業)</b>				
売上収益	2,238	2,277	1.8%	39
営業利益 (IFRS、Non-GAAP)				
本社費配賦前	303	317	4.8%	14
本社費配賦後	240	264	10.2%	24
<b>インキュベーション事業</b>				
売上収益	294	273	-7.2%	-21
営業利益 (IFRS)				
本社費配賦前	-297	-16	-	280
本社費配賦後	-303	-16	-	286
営業利益 (Non-GAAP)				
本社費配賦前	-188	-16	-	171
本社費配賦後	-194	-16	-	177

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

### (1) DX 事業

DX 事業の売上収益は前期比 1.2% 増の 4,616 百万円、営業利益 (IFRS、本社費配賦後ベース、以下同じ) は 776 百万円 (前期は 1,168 百万円の損失) と大きく改善し、2 期ぶりに黒字転換した。実質的な収益力を示す Non-GAAP 指標での本社費配賦前営業利益でも同 45.4% 増の 779 百万円と大幅増益となった。

会社別の動向を見ると、売上規模で約 36 億円となったスカラコミュニケーションズでは、前期比 1 ケタ台の増収となり、営業利益は 2 期ぶりに黒字転換した。「i-ask」「i-search」等の SaaS/ASP 事業の月額課金収益 (MRR) が積み上がり収益増に貢献したほか、金融サービス企業から受注した大型開発案件 (オートローンの Web サービスシステム) を 2024 年 12 月に納品したことが寄与した。SaaS/ASP 事業の MRR は 2025 年 6 月時点で約 2 億円と、前年同期比で 15 百万円増となった。また、2023 年に開始した SES 事業もエンジニアが 30 人程度の陣容となり、期末時点で月商 20 百万円程度の規模に成長した。同事業は、状況に応じて社内用と外部派遣用にリソースを振り分けることで、繁忙期に発生していた外注費の削減にも貢献している。

一方、売上規模で 9 億円強のエッグの業績は、国策事業がプロジェクト終了により一段落したものの、ふるさと納税事業や自治体向けフレイル予防事業\*が堅調に推移し、期初計画を達成した。フレイル予防事業については約 20 の自治体に導入が進み、年間の売上規模で 1 億円程度となっている。今後も社会課題解決型事業の 1 つとして着実な成長が期待される。

\* エッグが開発したフレイル早期発見システムのこと。自治体公式 LINE を入り口に、利用者はマイナンバーを使って個人認証を行い、スマートフォンでフレイル度判定チェックを行う仕組み。判定結果は自治体の管理システムに集約され、判定結果に基づき職員が介入指導を行うことでフレイル予防を促す。同システムを活用することで要介護支援者の増加が抑制され、住民の健康増進と介護費用の負担軽減効果に期待が寄せられている。

売上規模が約 1 億円となるスカラサービスは沖縄でコールセンター業務を行っている。現状はグループサービスに関わるコールセンター業務を行うなど、コストセンター的な位置付けとなっているため、利益面では若干の損失を計上し、前期比では縮小した。ここ最近では沖縄県内に支店を持つ金融機関からの案件も増えてきており、2026 年 6 月期には黒字転換する可能性がある。

### (2) 人材事業

人材事業の売上収益は前期比 1.6% 減の 1,011 百万円、営業利益は 44.3% 減の 148 百万円、本社費配賦前営業利益で同 24.9% 減の 228 百万円となった。減収減益の主な要因は、キャリアアドバイザーの人員不足が影響し、人材紹介の成約件数が減少したことだ。一方で、2026 年卒学生向けの就活イベントに対する企業の出展意欲は新規・既存問わず旺盛で、出展ブースの販売は好調に推移した。なお、GeaREmake の中途採用支援事業は、売上規模が 1 億円強まで成長し、下期に黒字化を達成した。

### (3) TCG 事業

TCG 事業の売上収益は前期比 1.8% 増の 2,277 百万円、営業利益は同 10.2% 増の 264 百万円、本社費配賦前営業利益で同 4.8% 増の 317 百万円となった。売上高は連続過去最高を更新し、営業利益は 2 期ぶりに増益に転じた。トレーディングカードの市場規模が年々拡大するなかで、TCG の買取と販売及び攻略サイトの機能を備えたりユース EC サイト「カードショップ - 遊々亭 -」の登録会員数が 31.5 万人に上った。しかし、前期に活況を呈した一部タイトルのブームが落ち着いた影響で販売額は微増にとどまった。2024 年 12 月より開始した海外直配サービスの利用件数も順調に拡大しており、今後の成長余地は大きい。海外売上比率はまだ 10% 程度に過ぎない。

## 業績動向

新たな取り組みとして、同社が社内向けに開発した在庫管理システムをトレーディングカードの卸売企業向けに販売した。売上規模で 10 百万円程度と見られ、今後横展開も進める方針である。また、事業拡大に備えて 2025 年 4 月には物流拠点の移転増床を実施し、保管能力が約 2 倍となった。

#### (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 7.2% 減の 273 百万円、営業損失は 16 百万円（前期は 303 百万円の損失）、Non-GAAP 指標での本社費配賦前営業損失は 16 百万円（同 188 百万円の損失）となった。売上収益は減少したものの、事業構造改革による固定費削減で損失額は縮小した。

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」を新たに立ち上げた。（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採択されたもので、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の共同申請によるものだ。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。2025 年 3 月時点でファンド総額は 6 億円で、2025 年末までに追加出資を募り、10 億円を目指している。同社はファンドの管理報酬（運用額の 2.5%）を得るだけでなく、出資先企業と自治体の共創支援により社会課題解決に取り組むほか、システム開発などの案件獲得にもつなげていく考えだ。

また、「官民共創型アクセラレーションプログラム（ソーシャル X アクセラレーション）」を（株）三菱 UFJ 銀行、三菱 UFJ 信託銀行（株）に OEM 提供し、「推しごとクラウドファンディング※」として展開している。約 100 社のエントリー企業の中から 15 社がファイナリストに選定され、2025 年 8 月に「逆プロポ」の公募を通じて自治体と 31 件のマッチングが成立したことを発表した。今後はソーシャル・エックスが持つ社会課題解決型の新規事業開発ノウハウ、三菱 UFJ 銀行の顧客基盤、三菱 UFJ 信託銀行の全国の金融機関とのネットワークを生かし、2026 年 3 月まで実証実験の伴走支援を行う。実証実験の費用に関しては、自治体を起点とした「ふるさと納税型クラウドファンディング」「企業版ふるさと納税」を活用する予定で（活用方針は案件ごとに異なる）、同社は寄付金の一部を手数料収入として獲得することになる。

※ 三菱 UFJ フィナンシャル・グループ<8306>が掲げる社会課題解決における優先 10 課題の解決に貢献しうるサービス・技術・アイデアを持つインパクトスタートアップを募集・選考する。

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。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 支援なども開始し、グループ全体の総合力を生かしたサービス提供を推進している。2026 年 6 月期以降は自社の M&A 戦略も再開する方針であり、必要となるリソースを確保する予定である。

## 事業構造改革の実施により財務体質は改善傾向

### 3. 財務状況と経営指標

2025年6月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比2,477百万円減少の10,222百万円となった。流動資産では現金及び現金同等物が2,230百万円、営業債権及びその他の債権が589百万円それぞれ減少したほか、金融事業の売却により再保険資産521百万円がなくなった。非流動資産では投資事業有価証券が269百万円減少した一方で、使用権資産が773百万円、繰延税金資産が360百万円それぞれ増加した。使用権資産は、TCG事業における新物流拠点20年分の賃借料を計上したことが増加要因となった。

負債合計は前期末比2,743百万円減少の5,387百万円となった。非流動負債ではリース負債が792百万円増加した一方で、有利子負債が2,751百万円、保険契約負債が628百万円減少した。資本合計は同266百万円増加の4,835百万円となった。非支配持分が199百万円減少した一方で、親会社の所有者に帰属する持分が465百万円増加した。

経営指標を見ると、親会社所有者帰属持分比率は前期末の34.2%から47.0%に上昇し、有利子負債比率は同133.5%から63.2%に低下するなど経営の安全性を示す指標はいずれも大きく改善した。事業構造改革を実施した結果、資産規模が3年前と比較して約半分の水準までスリム化し有利子負債の削減を進めたこと、期間収益も2期ぶりに黒字に転換したことなどが要因だ。ネットキャッシュ（現金及び現金同等物－有利子負債）も、2021年6月期末の3,835百万円をピークに前期末は1,027百万円まで減少していたが、2025年6月期末は1,548百万円と増加に転じ、財務体質の改善が進んだものと評価される。

#### 連結財政状態計算書

(単位：百万円)

	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期	増減額
流動資産	12,030	10,280	9,106	5,900	-3,205
（現金及び現金同等物）	9,625	7,740	6,817	4,586	-2,230
非流動資産	8,786	8,035	3,593	4,322	728
（のれん）	2,356	1,990	978	978	0
資産合計	20,816	18,316	12,699	10,222	-2,477
負債合計	11,810	10,227	8,130	5,387	-2,743
（有利子負債）	6,951	6,002	5,790	3,038	-2,751
資本合計	9,006	8,089	4,569	4,835	266
（親会社の所有者に帰属する持分）	8,687	7,832	4,338	4,803	465
（非支配持分）	318	257	231	31	-199
<b>【経営指標】</b>					
安全性					
親会社所有者帰属持分比率	41.7%	42.8%	34.2%	47.0%	12.8pp
有利子負債比率	80.0%	76.6%	133.5%	63.2%	-70.3pp
ネットキャッシュ	2,674	1,737	1,027	1,548	521

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ケタ増益見通し

#### 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410百万円を計画している。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※である。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ケタ増益となる見通しだ。同社は、業績計画について前期に引き続き保守的に策定したもようで、計画に織り込んでいない受注見込み案件も抱えていることから、計画の超過達成を目指している。

※ 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。

#### 2026年6月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/6期		26/6期(予)	前期比	
	(IFRS)	(Non-GAAP)		(IFRS)	(IFRS)
売上収益	8,179	8,179	8,800	7.6%	7.6%
営業利益	751	561	630	-16.2%	12.3%
税引前利益	724	534	590	-18.6%	10.5%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	982	370	410	-58.2%	10.8%
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

## 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 ケタ増益を予想

### 2. 事業セグメント別見通し

#### セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

	25/6 期	25/6 期 (予)	前期比	
			増減額	増減率
<b>DX 事業</b>				
売上収益	4,616	4,950	334	7.2%
営業利益	776	410	-366	-47.2%
<b>人材事業</b>				
売上収益	1,011	1,150	139	13.7%
営業利益	148	190	42	28.4%
<b>TCG 事業</b>				
売上収益	2,277	2,470	193	8.5%
営業利益	264	350	86	32.6%
<b>インキュベーション事業</b>				
売上収益	273	250	-23	-8.4%
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% 減の 4,950 百万円、営業利益は同 47.2% 減の 410 百万円を予想している。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である。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 機能を実装したサービスの開発強化、積極的な人材投資（前期末比 30 名増の 200 人体制へ）など先行投資を実施することが要因である。これら投資の効果が顕在化する 2027 年 6 月期以降は増収増益基調に復帰する見通しとなっている。

生成 AI 機能の実装に関しては「i-ask」（FAQ システム）に「ChatGPT」を連携し、「i-ask with AI support」として進化するための開発を進めている。既に数社でトライアル導入されており、順調に進めば 2026 年前半にリリースできる見通しだ。また、保険会社と共同で「Smart RAG」の開発も進めている。同サービスは、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を添削するサービスで、2026 年以降のサービス開始を目指す。保険業界では法令遵守がより厳格に求められており、共同開発先以外にも横展開する計画だ。

スカラ | 2025年10月2日(木)  
4845 東証プライム市場 | <https://scalagr.jp/ir/>

今後の見通し

アライアンス事業については、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」は、第1弾として2024年9月より法人向け健康サポートプログラム「fitbiz」のサービス提供を開始した。これは、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」で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)である。プログラム終了後の結果や課題についての結果レポートは、健康経営優良法人<sup>※</sup>の認定要件にも活用可能となっているため、健康経営に取り組む企業にとっては同サービスを活用する動機付けとなる。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する。2025年6月期は大手企業数社に導入され、受注見込み案件も含めると10社が見えてきた状況にある。大塚製薬でも営業を強化するようで、2026年6月期の売上高として20百万円を見込んでいる。

※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。

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」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<sup>※1</sup>」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ぎ、獣医師の業務負担が軽減にもつながる。「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、「U-メディカルサポート」についても順調に導入が進んでいる。しかし、同社の売上は獣医師が支払う月額利用料<sup>※2</sup>のうち一定比率を受け取る仕組みであるため、売上規模は2025年6月期で約10百万円と小さい。このため同社は、酪農家が簡単な治療を行えるよう、動画コンテンツの有料配信サービスを、早ければ2026年1~3月頃に開始する予定だ。獣医師不足のなかでセルフメディケーションに対するニーズは強く、同社は月額数百円程度の料金を良質なコンテンツを提供し、収益化を図る。

※1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。

※2月額料金(税込)は獣医師で1アカウント2.2万円、1事業所で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) 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いている。紹介事業も人的リソースの強化を進めることで回復を見込んでいる。2026年2月頃には仙台または福岡に拠点を新設し、リソースの拡充を図る。また、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である。

## (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。海外需要の取り込みや前期より開始した卸売企業向け業務システムの横展開を進める。また、海外向けの直販体制シフトによる売上総利益率改善効果も利益率の上昇要因となる。

#### (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。しかし、「推しごとクラウドファンディング」における「ふるさと納税型クラウドファンディング」「企業版ふるさと納税」に関連した収益については計画に織り込んでいないため、これらの状況次第で業績は計画を上回る可能性がある。

## 2028年6月期に営業利益11億円を目指す新中期経営計画を策定

### 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 月期からスタートする 3 ケ年の中期経営計画を発表した。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% と右肩上がりの上昇を目指す。

#### 中期経営計画業績目標

（単位：百万円）

	25/6 期	26/6 期 (予)	27/6 期 (予)	28/6 期 (予)	CAGR <sup>※</sup>
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%
(Non-GAAP)	561	630	850	1,100	25.2%
営業利益率 (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：中期経営計画よりフィスコ作成

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・リスクリテラシー促進、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）を特定した。各事業会社で策定した事業戦略を推進することで、これら重要テーマへの対応を図る方針だ。

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	26/6期(予)	27/6期(予)	28/6期(予)	CAGR
<b>DX事業</b>					
売上収益	4,616	4,950	5,980	6,340	11.2%
営業利益	776	410	560	620	-7.2%
<b>人材事業</b>					
売上収益	1,011	1,150	1,270	1,930	24.1%
営業利益	148	190	190	280	23.7%
<b>TCG事業</b>					
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：中期経営計画よりフィスコ作成

#### 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た。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。既述のとおり2026年6月期の利益水準が先行投資により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となる「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・畜産など専門業界でのアライアンス型SaaS開発の継続拡充を推進するほか、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。

※ 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た。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、新規事業拠点を開設し、サービスエリアの拡大と人的リソースの拡充を図る。また、会員（就活生）獲得のため、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。さらに、人材紹介の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。GeoREmake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た。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 展開にも取り組む。

### 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。同社は、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ある。対象は、DX 事業や人材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。

### (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、向上を図る。また、社員の能力スキルの向上につながる機会を創出し提供するほか、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ある。

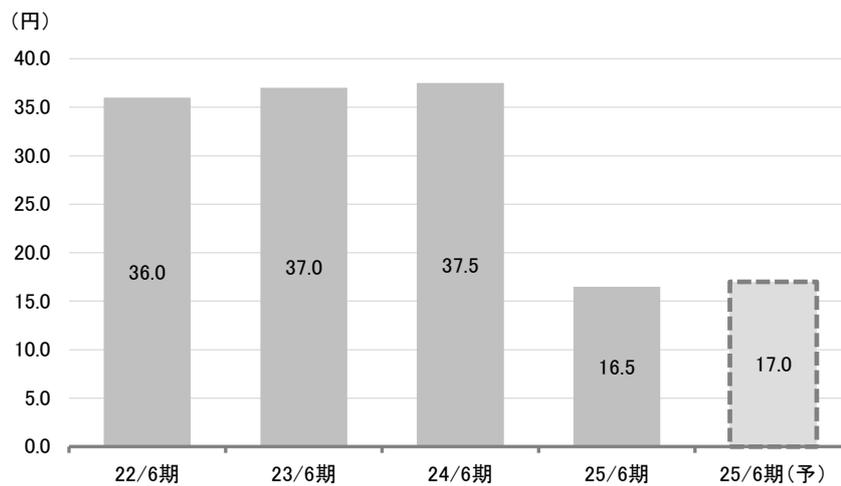
2025年6月期末の連結従業員数は 408 名だが、今後は年間 40 名前後の純増ペースで経営基盤の体制強化を図る計画である。会社別ではスカラコミュニケーションズ及びアスプラを中心に人員を増強する方針だ。

## ■ 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、2025年6月期の1株当たり配当金は16.5円（Non-GAAP 税引前利益の53.6%）とした。2026年6月期は前期比0.5円増配となる17.0円（同50.0%）を予定している。今後も持続的な利益成長とともに増配を目指す。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・表示したのですが、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、配布等することは堅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