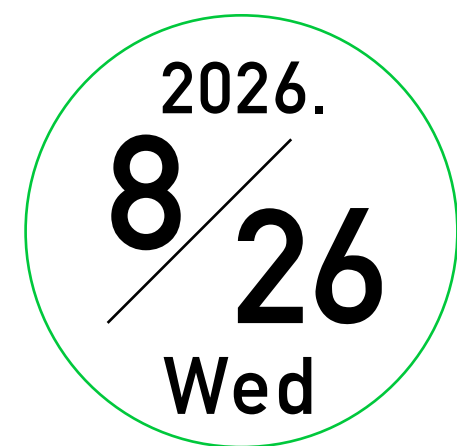


株式会社スカラ

2026年6月期 通期 個人投資家向け説明会



本日の説明の流れ

- TOPIC - 1. エグゼクティブサマリー
- TOPIC - 2. 当社グループについて
- TOPIC - 3. 連結 業績報告
- TOPIC - 4. 「中期経営計画2026-2028」の進捗状況
- TOPIC - 5. 2027年6月期の業績予想
- TOPIC - 6. 株主還元

本日の説明の流れ

TOPIC - 1.

エグゼクティブサマリー

TOPIC - 2.

当社グループについて

TOPIC - 3.

連結 業績報告

TOPIC - 4.

「中期経営計画2026-2028」の進捗状況

TOPIC - 5.

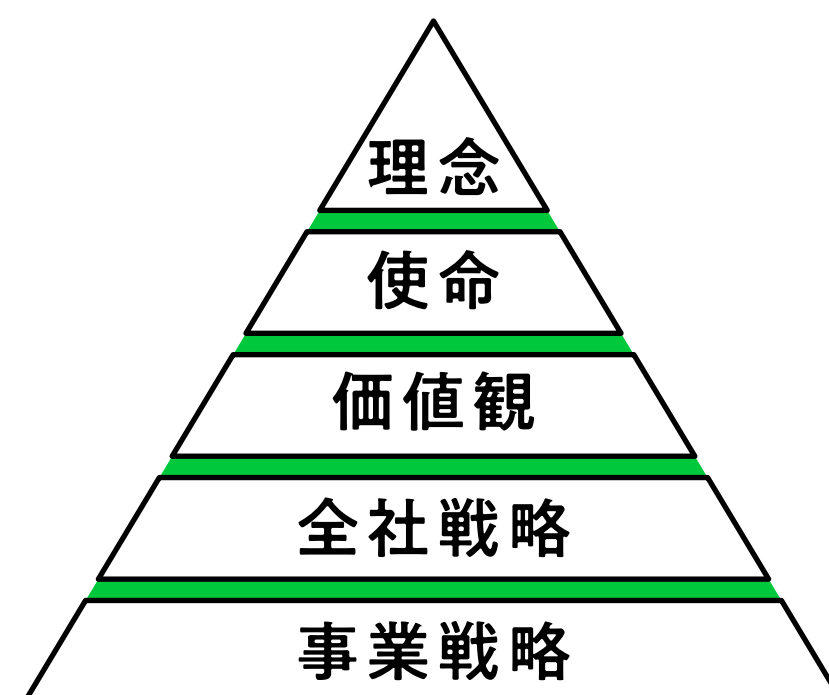
2027年6月期の業績予想

TOPIC - 6.

株主還元

2026年6月期を振り返る重要ポイント

1



中計2026-2028の 初年度が終了

中計初年度KPI達成
27年6月期 営業利益+62.6%計画。

2



市場区分変更が完了

スタンダード市場への
移行が完了。

3



2社のM&Aが進行

HATO社およびテラ社の**M&Aが進行**。
HATO社は7月に完了
テラ社は9月に完了予定

東京証券取引所スタンダード市場へ市場区分を変更



- 事業規模や市場の状況に合わせ、企業価値向上を図るためスタンダード市場への移行が完了。
- 経営の基盤を安定させ、中期経営計画の達成と再成長を目指す。
- 資本コストや株価を意識した経営の実現や、持続的な成長・中長期的な企業価値向上への取り組みは継続。

本日の説明の流れ

TOPIC - 1. エグゼクティブサマリー

TOPIC - 2. 当社グループについて

TOPIC - 3. 連結 業績報告

TOPIC - 4. 「中期経営計画2026-2028」の進捗状況

TOPIC - 5. 2027年6月期の業績予想

TOPIC - 6. 株主還元



にった ひであき

新田 英明

福岡県北九州市出身

1975年4月15日生(51歳)

趣味

水泳・フルマラソン・ゴルフ

note スカラ社長note

https://note.com/scala_ceo

略歴

- 2007年 10月 デジアナコミュニケーションズ株式会社
(現:株式会社スカラコミュニケーションズ)
- 2010年 12月 同社営業部長
- 2011年 12月 同社取締役
- 2015年 9月 当社取締役
- 2019年 9月 当社上席執行役員
- 2021年 6月 株式会社スカラコミュニケーションズ 代表取締役(現任)
- 2021年 6月 株式会社スカラネクスト 代表取締役
- 2021年 9月 当社取締役(現任)
- 2021年 9月 当社執行役
- 2022年 2月 株式会社エッグ 代表取締役(現任)
- 2024年 4月 一般社団法人日本ヘルスケアプラットフォーム
代表理事(副理事長)(現任)
- 2024年 4月 当社代表執行役社長(現任)

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
創業年月日	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、愛知、仙台、鳥取、沖縄
資本金	1,796百万円
決算期	6月30日



企業理念

当社グループは2001年5月(株)大阪証券取引所ナスダック・ジャパン(現東京証券取引所 JASDAQ (スタンダード))市場へ上場して以来、企業理念を以下の3つとして掲げています。

1

倫理的価値観を持つ

全ての企業活動において社会倫理に照らし、正しいかどうかを判断基準として行動します。

2

社会的責任を全うする

企業としての社会性を認識し、様々なステークホルダーの要請に応えながら、社会の維持・発展に貢献します。

3

永続的に繁栄する

10年後、50年後の日本・世界の未来に貢献するため、長期的・堅実に成長することを目標とします。

私たちの使命

信頼と共創で、未来とともに育む。

すべての企業活動において、倫理観と誠実さを土台に、社会に貢献し、仲間・顧客・社会と価値を共に創り続けることで、未来世代にも誇れる企業グループを目指します。

大切にする価値観

企業としての目指す在り方や活動において重視する姿勢として、以下の6つを「大切にする価値観」とします。

- ① **「知と技術を融合し、進化を続ける」**
テクノロジーと人の知恵をかけ合わせ、未来の「あたりまえ」をつくります。
- ② **「仲間と高め合い、挑戦を讃える」**
互いの意志と挑戦を認め合い、成長を楽しむチームであります。
- ③ **「地域・社会とともに価値をつくる」**
地域に根ざし、社会課題に向き合うことを、誇りとします。
- ④ **「顧客にまっすぐ向き合う」**
「顧客の声と体験」を最優先に、目的に立ち返り、価値を届ける行動を選びます。
- ⑤ **「まずやってみる。はやく、小さく、一步踏みだす」**
変化の時代は、完璧よりもスピード。行動から学び、成長します。
- ⑥ **「誠実に、そして楽しむことも忘れずに」**
透明性と信頼、そして余白のある関係性が、良い仕事の土壌となります。

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

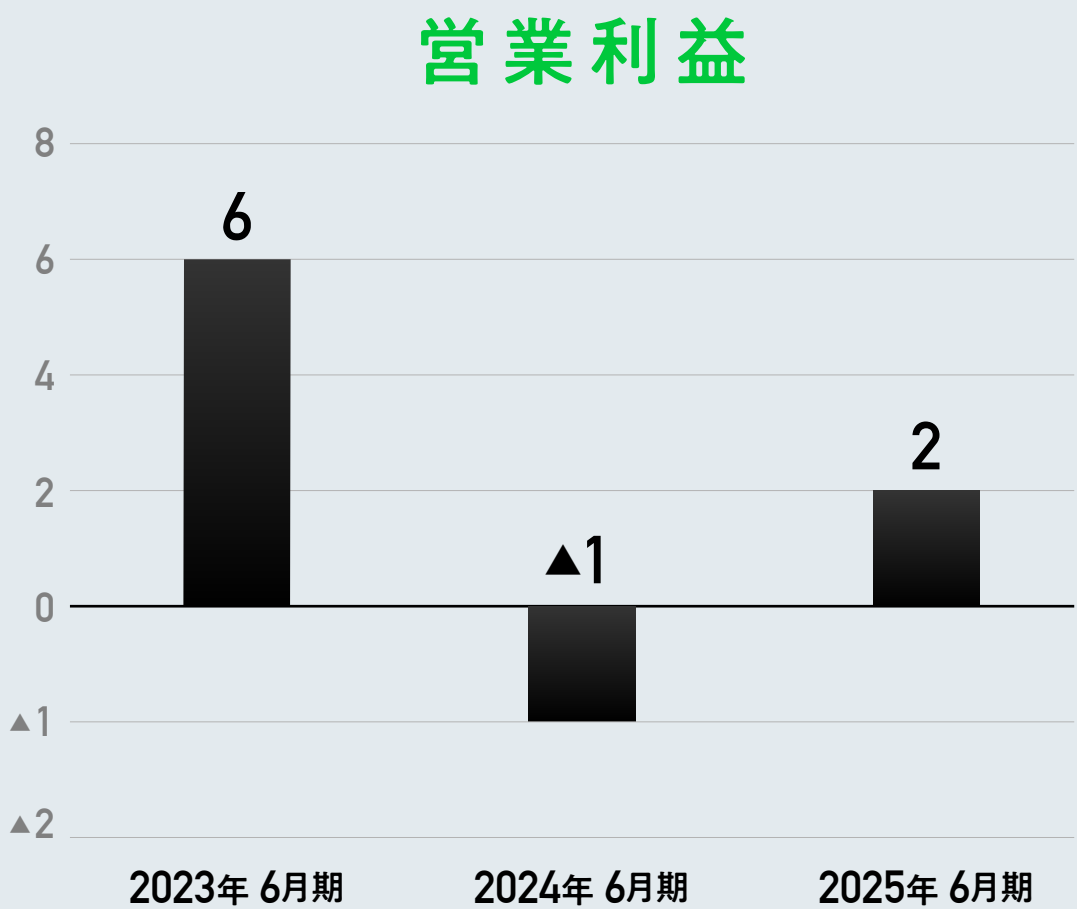
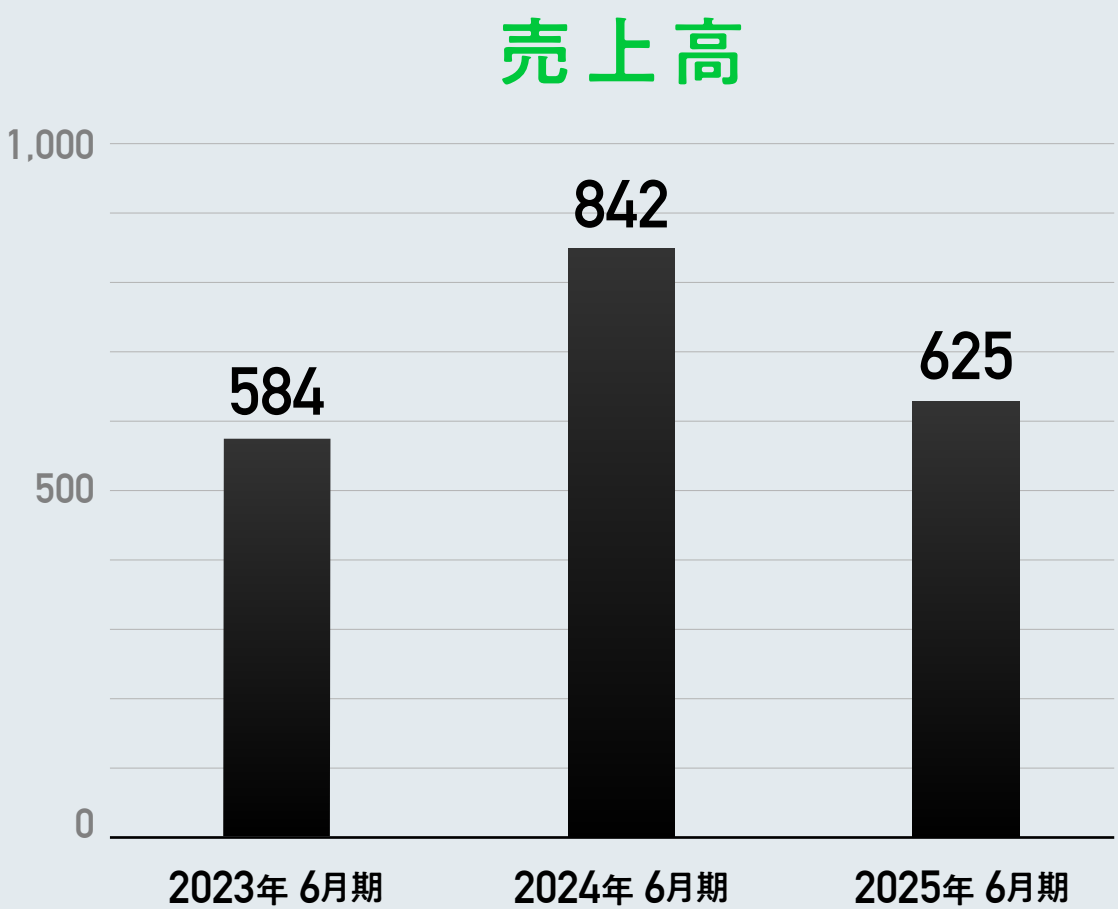


会社名	株式会社HATO
所在地	大阪府大阪市浪速区難波中2丁目6-21
設立年月日	2021年12月
事業内容	トレーディングカードゲーム(TCG)のリユースショップ／ECサイト「トレカサンライズ」運営
取得比率	100％(孫会社化)
ステータス	取得完了(2026年7月1日)

取得目的・グループシナジー

- EC(会員35万人)と実店舗を融合するオムニチャネル展開
- 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

過去業績の推移 単位：百万円



事業所マップ 2026年7月末時点





AIで進化する次世代FAQプラットフォームです。
「i-ask」をさらに進化させた新サービスとして、最新技術・生成AIを継続搭載できる新基盤へ移行。AWS基盤の安定稼働とFAQ運用ノウハウを集約した機能群で、問合せ削減を実現します。

開発

AI SaaSプラットフォーム

実績

前身サービスにて450社以上提供

信頼

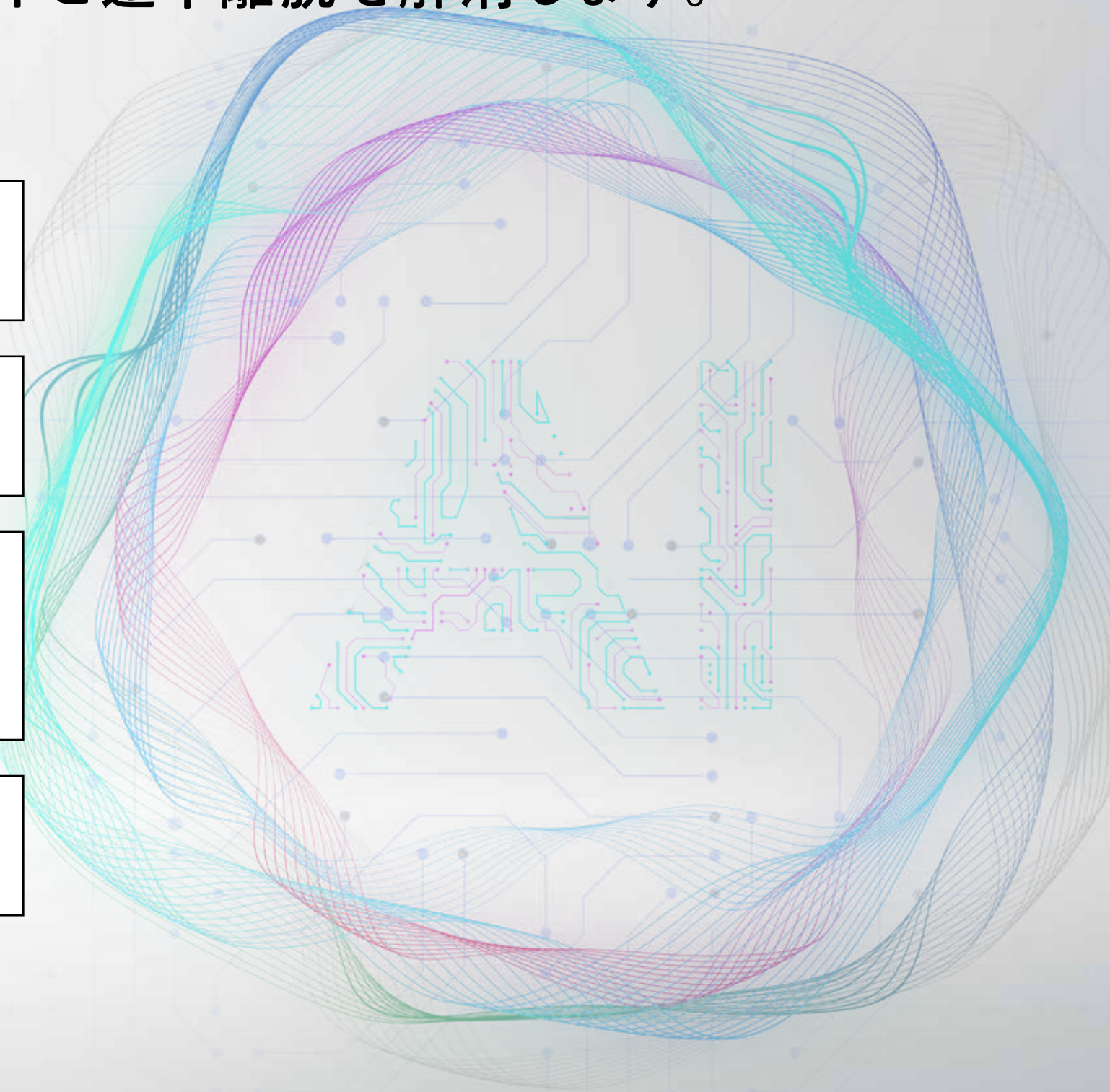
- ・ISMS認証 (ISO/IEC 27001:2022) 取得
- ・AWS基盤で安定稼働

展開

AINEシリーズとして複数のサービスを展開予定



次世代のサイト内検索プラットフォームです。
サイト内検索をAIで再設計し、ユーザーの「意図」から欲しい情報を見つけ出します。ハイブリッド検索とAI要約により、0件ヒットと途中離脱を解消します。



ふるさと納税事業

全国の自治体に対し、幅広く導入されている管理システム提供(SaaS)と、コンサルティングや返礼品管理といった業務委託(BPO)を組み合わせたBPaaSを提供しています。システムの提供から実業務の運用までを一貫して担うことで、自治体運営の抜本的な効率化を総合的に支援しております。

開発	全国で初めてふるさと納税システムを開発
----	---------------------

実績	累計導入実績は860自治体以上
----	-----------------

信頼	2014年の開発より10年以上継続提供
----	---------------------

特徴	システム提供のみではないトータル支援
----	--------------------



自治体の介護予防事業を支援する管理システムです。対象者の抽出や事業進捗、効果分析を一元管理し、LINE連携などで業務の効率化と住民の利便性向上を実現するサービスです。

開発	対象者の抽出から効果分析まで一元管理
----	--------------------

実績	宮城県仙台市、群馬県前橋市、鳥取県米子市をはじめとする全国の自治体で導入
----	--------------------------------------

信頼	自治体DXカオスマップ2025年版に掲載 デジタル田園都市国家構想に採択
----	---



大学生の8%しかいない希少人材である体育会学生を、100%独自のチャンネルで集客し、企業のニーズに合わせたマッチングで採用を支援しています。

会員	全国体育学生の半数以上を占める約2万人
----	---------------------

地域	関東、関西、東海、東北
----	-------------

実績	採用支援実績は20年以上
----	--------------

関係	支援する学生の顔と名前がわかる関係性
----	--------------------





キーワードは" 販売+買取+攻略=遊々亭 "。
圧倒的な在庫量と独自の攻略情報配信をメインに、
オリジナル梱包材など、数多くの『選ばれる理由』で
取引量を増やしているオンライントレカショップです。

会員

会員数35万人以上

年間実績

販売件数30万件越え、買取件数4.5万件越え

独自性

最新攻略情報をリアルタイムで発信



企業が提示した社会課題に対し、自治体が解決策を提案・公募するという、従来とは立場を逆転させた日本初の仕組みで、官民共創による新規事業開発を支援するサービスです。



社会課題解決と事業成長の両立を目指すスタートアップに対し、自治体とのマッチングや実証実験、専門家によるメンタリング等を通じて官民共創を形にする支援サービスです。

実績	526自治体とのネットワーク構築
賞歴	・2021年度 グッドデザイン賞 ・日本のサービスイノベーション2022 ・2025年度グッドデザイン賞 (後進サービス:ソーシャルXインパクトファンド)
展開	逆プロポシリーズとして、ネットワークを活かし、多様な共創支援を展開

実績	約100社を支援し、60件のマッチングが成立
信頼	東京都のスタートアップ支援事業「TOKYO SUTEAM」の協定事業に選出
展開	内閣府(沖縄)、群馬県、東京都、MUFGと連続的な開催を実現

本日の説明の流れ

TOPIC - 1. エグゼクティブサマリー

TOPIC - 2. 当社グループについて

TOPIC - 3. 連結 業績報告

TOPIC - 4. 「中期経営計画2026-2028」の進捗状況

TOPIC - 5. 2027年6月期の業績予想

TOPIC - 6. 株主還元

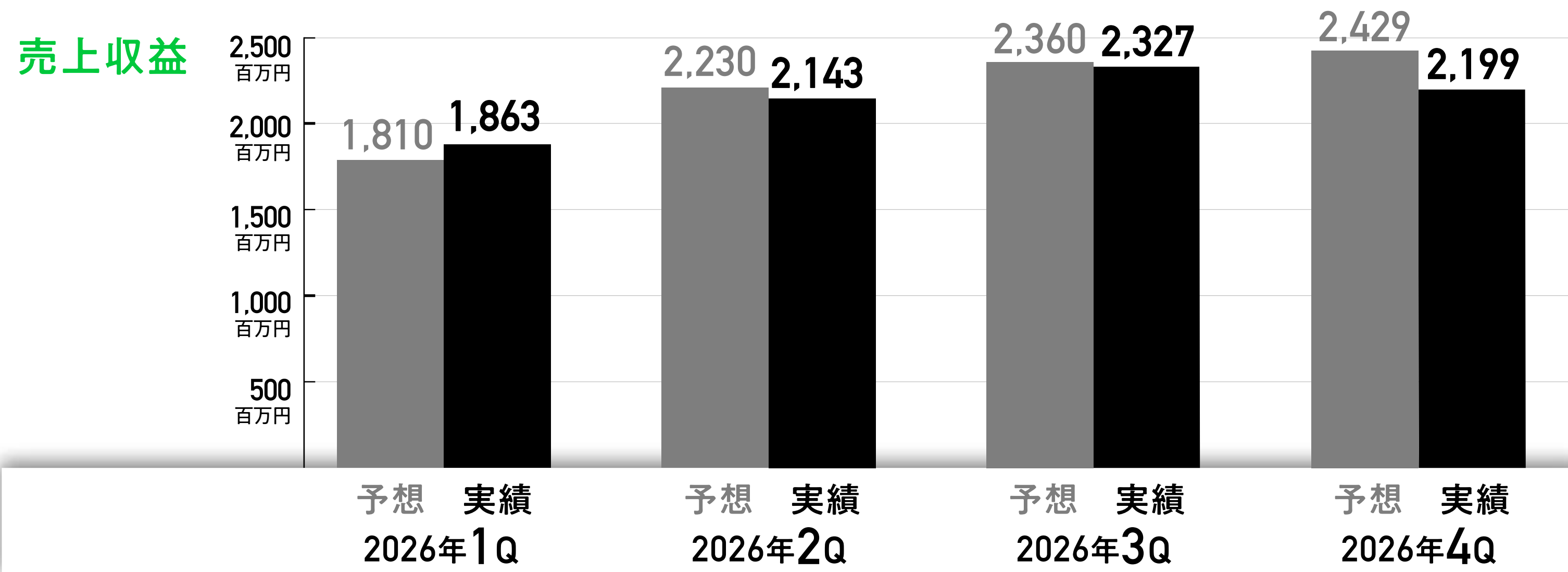
2026年6月期 通期 決算サマリー

※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

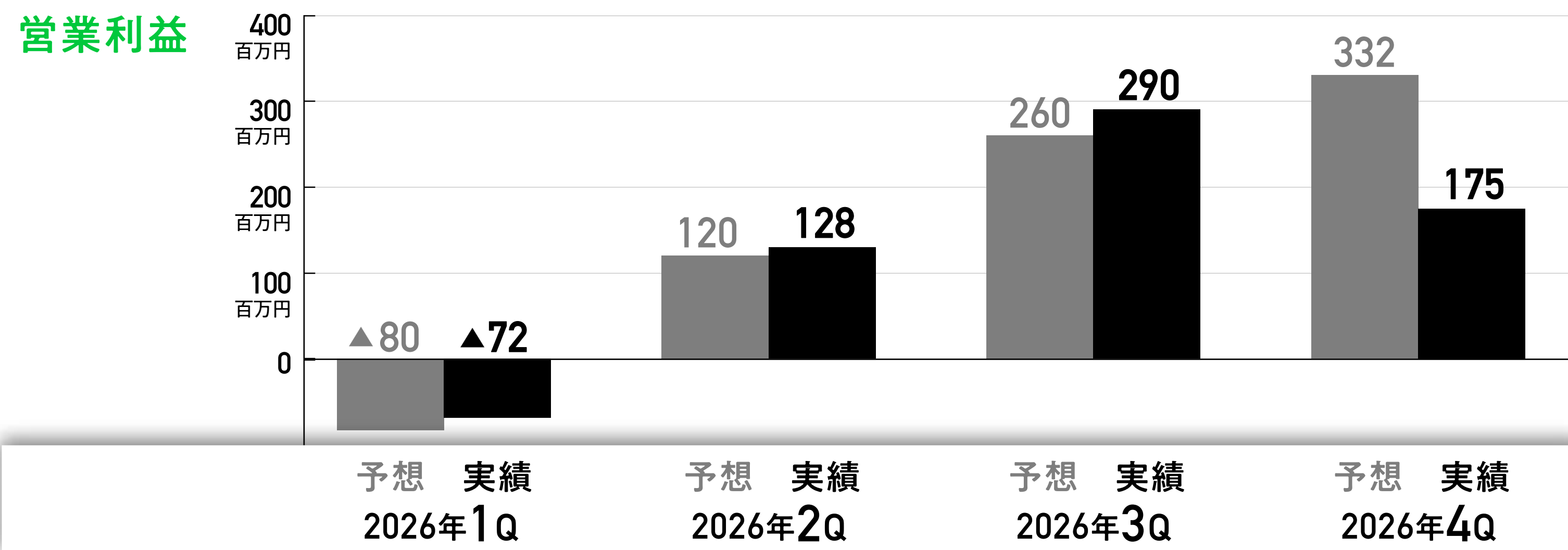


	実績	計画値	達成率
2026年6月期 通期実績	売上 8,533 営利 522	売上 8,800 営利 630	97.0% 83.0%
D X 事業	売上 4,419 営利 446	売上 4,950 営利 410	89.3% 109.0%
人材事業	売上 1,127 営利 165	売上 1,150 営利 190	98.0% 87.3%
T C G 事業	売上 2,804 営利 353	売上 2,470 営利 350	113.5% 100.9%
インキュベーション事業	売上 182 営利 ▲ 58	売上 250 営利 ▲ 20	73.1% —

2026年6月期 四半期別 連結業績



売上収益は概ね計画通りとなりました。
営業利益は4Qに前述した2社の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為、通期では8割の達成となりました。



本日の説明の流れ

TOPIC - 1. エグゼクティブサマリー

TOPIC - 2. 当社グループについて

TOPIC - 3. 連結 業績報告

TOPIC - 4. 「中期経営計画2026-2028」の進捗状況

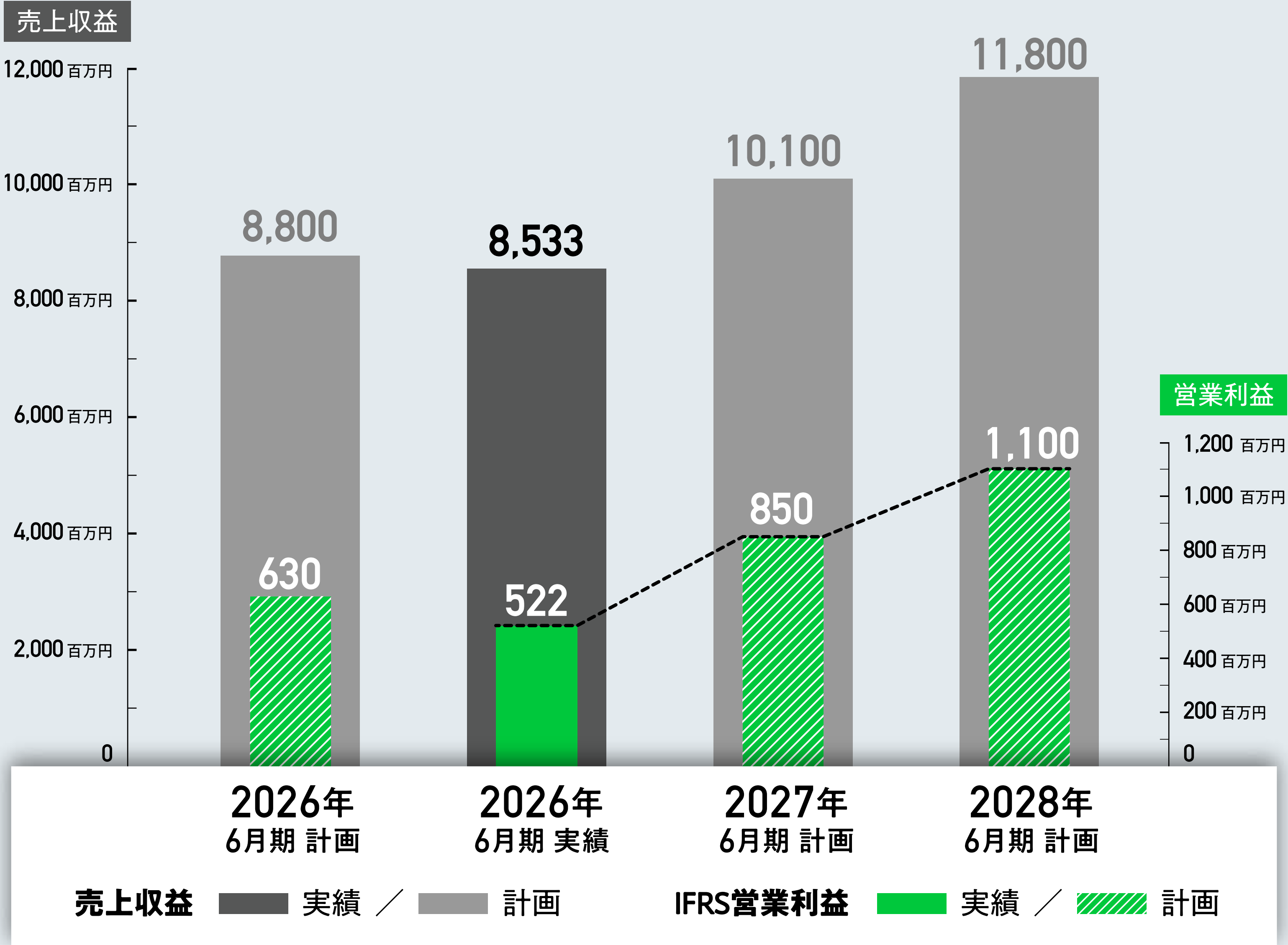
TOPIC - 5. 2027年6月期の業績予想

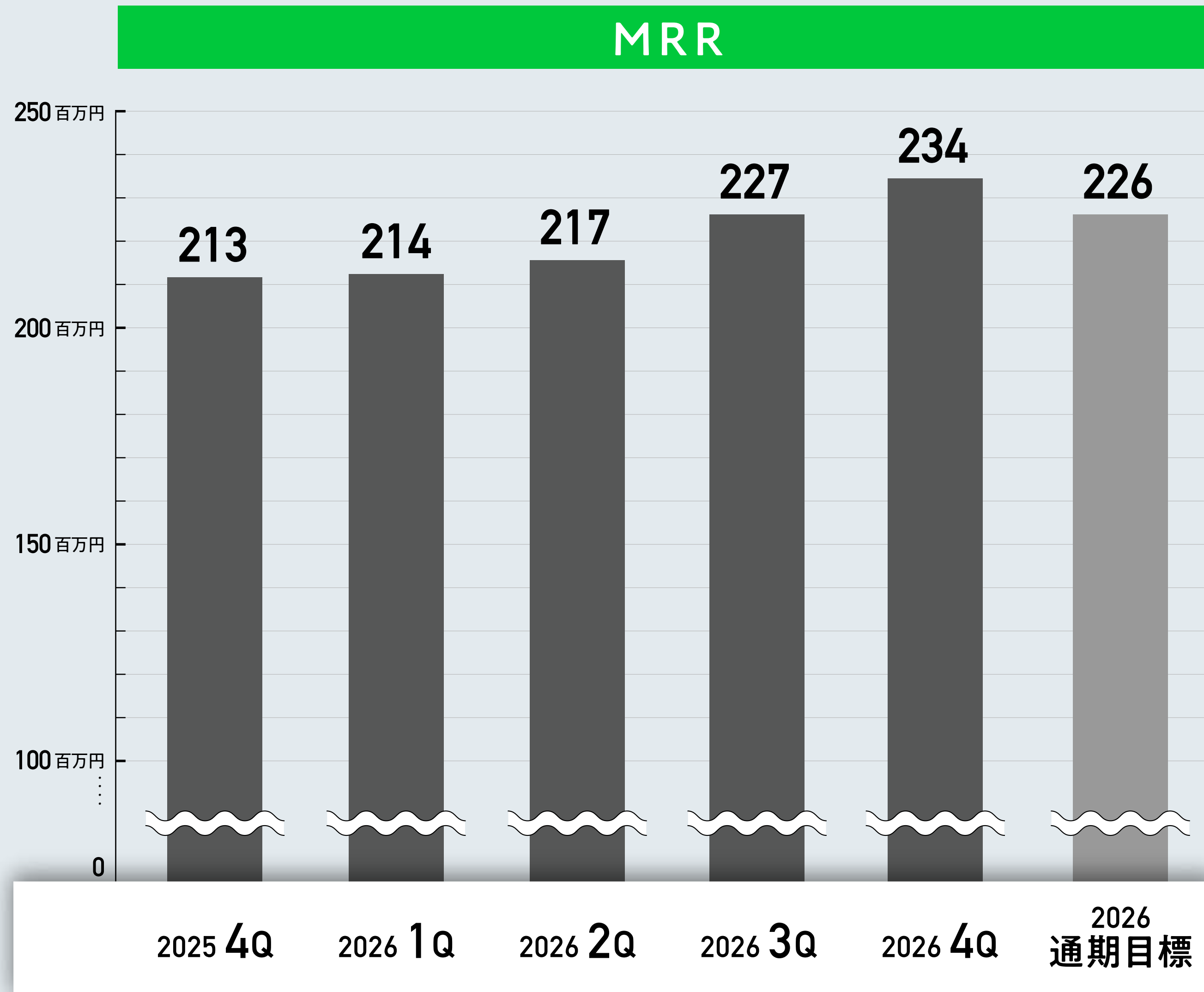
TOPIC - 6. 株主還元

中期経営計画2026-2028

成長率(CAGR)

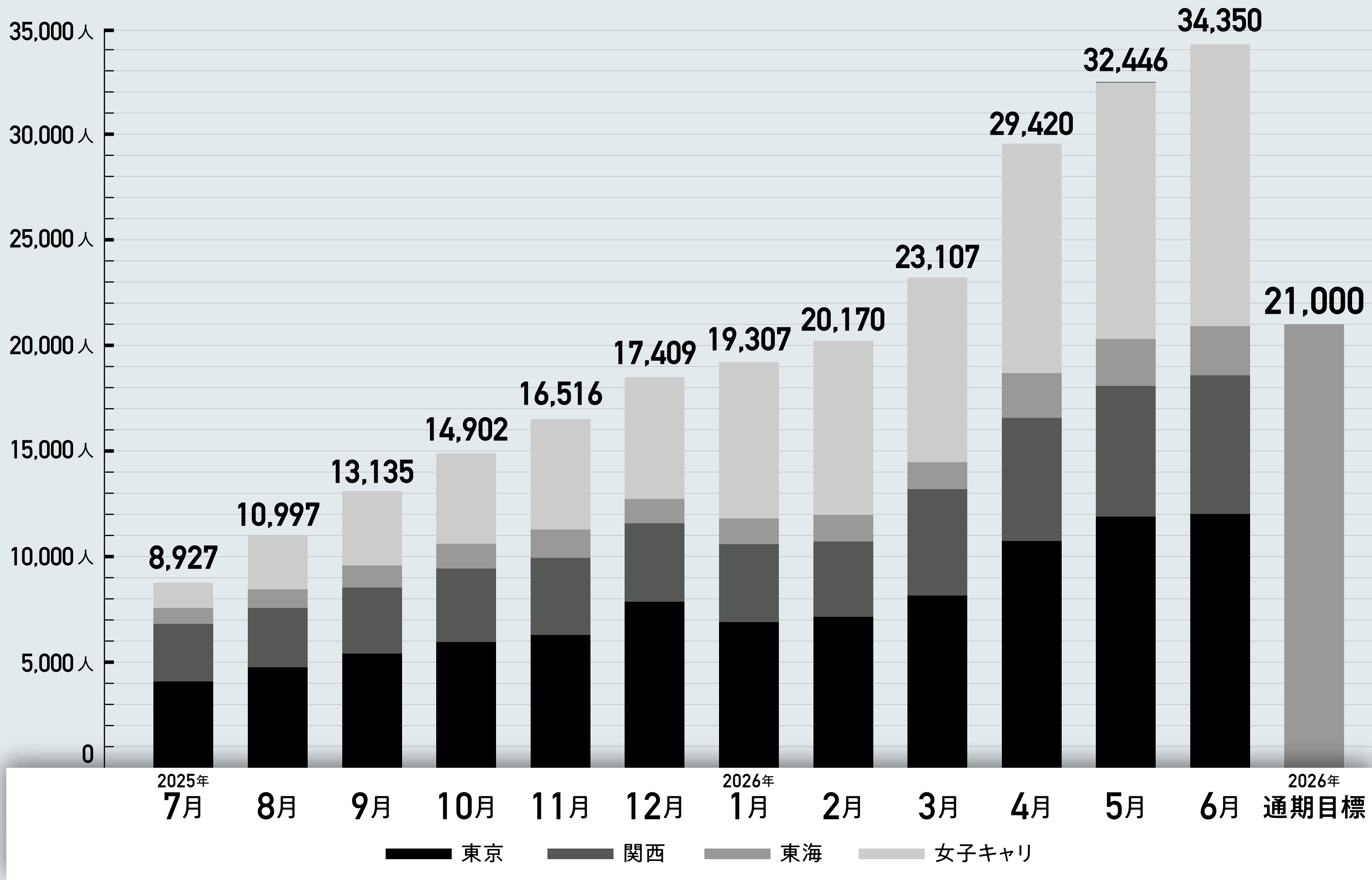
年平均で	売上	+15%
	営業利益	+25%
3年間で	売上	+44%
	営業利益	+46%
26年度達成率	売上	97.0%
	営業利益	83.0%





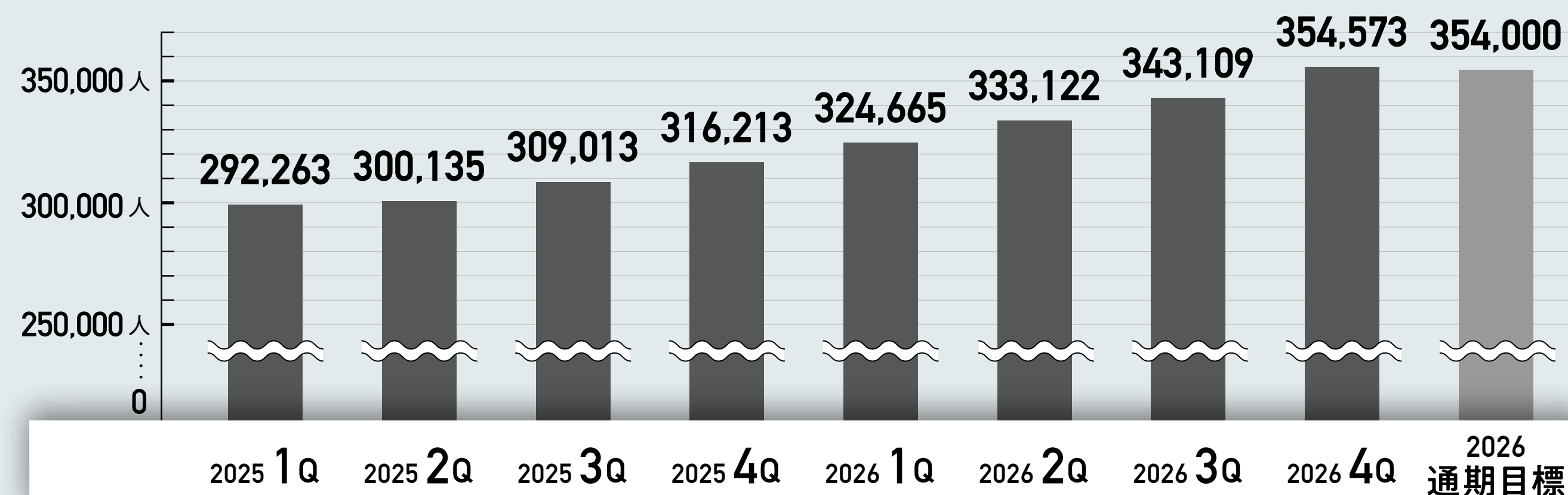
MRR（毎月の固定収益）は前期末から連続して増加、通期目標を達成。MRR増加に向けた取り組みを重視することで、筋肉質で安定した収益基盤強化を進めてまいります。

会員数(アスプラ+女子キャリア)



28年卒会員の獲得を前倒したため通期目標を早期に達成。就活早期化に適応し、堅実な成長を目指す。東北支店設立により対象エリアを広げることで、28年卒会員の獲得に拍車をかけてまいります。

会員数

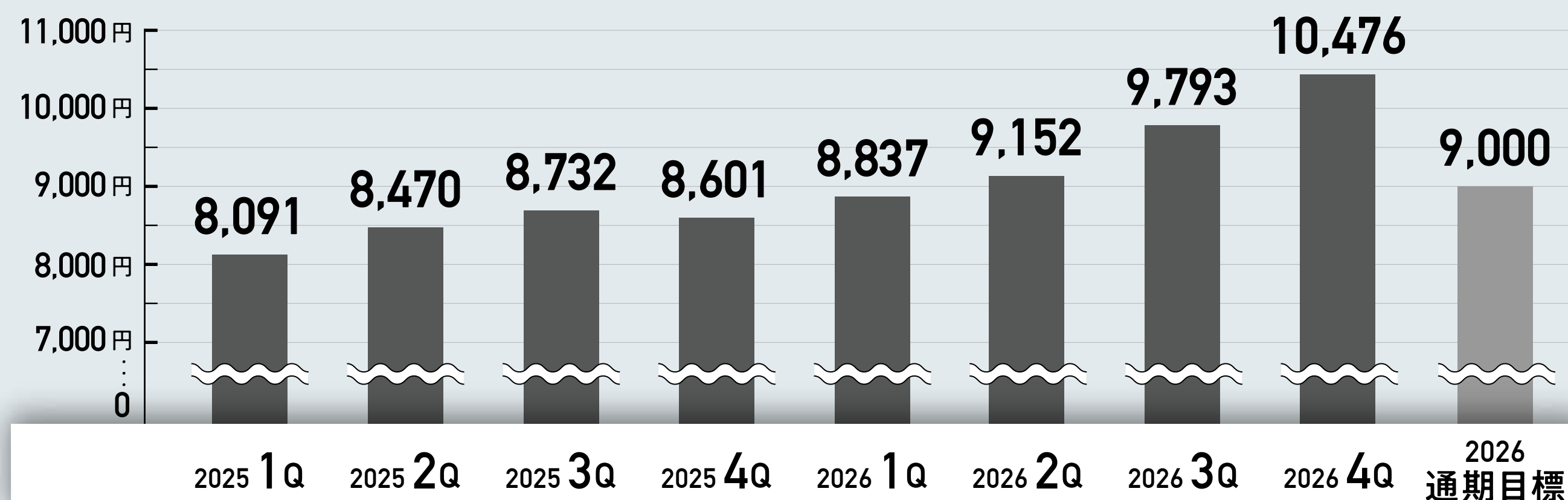


遊々亭の会員数は右肩上がりで着実に増加を続けており、4Q末時点で35万人を突破し通期目標を達成。

購入1件あたりの購買単価は大幅に上昇し、4Qでは10,476円と通期目標を大幅に超過した。

顧客基盤の拡大と単価の向上により、今後もさらなる成長を目指してまいります。

購買単価



全社戦略：重要テーマへの対応方針

当社グループは、社会課題を客観的に認識した上でサステナビリティの観点からリスクと機会の分析を行い、創業からの歴史および当社グループの理念を踏まえ、5つの重要テーマを特定しました。

重要テーマ	方針
新たな価値の創出	市場・事業領域の拡大
	社会的価値の創出
成長機会の提供	マーケティング能力の強化
	新規サービス開発
	既存サービスの体系化
	グループ内共創の推進
ベストマッチの実現・ リスクリング促進	採用・教育の強化
	ミスマッチ解消を重視するサービス展開
デジタルデバイドの解消	サービスのUI/UX改善
	SaaSリソース強化
AI技術向上と 倫理的利用の両立	自動化技術取込みによる意思決定支援
	信頼性・公平性確保とリスク管理

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

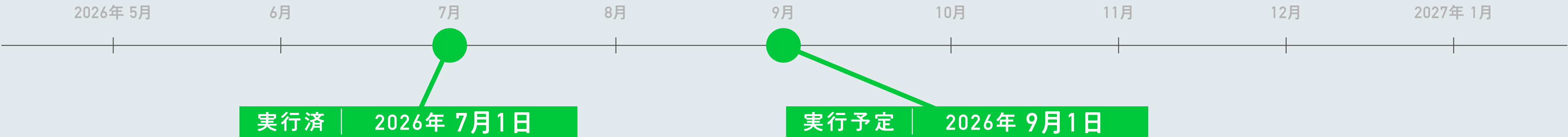
セグメント	主な取り組みと成果	進捗
DX事業	- 業界別BPaaS一括受託を継続展開（上流～下流） - ヘルスコア・活用度レポートの自動提供を開発中 - 行政連携SaaS群（SCOM×エッグ）を商品化・地方創生案件を発信 - iシリーズのUI/UX改善（AINE ANSWER/ACE）リリース間近 - 自治体BPO業務のBPaaS化・高収益化を推進 - コンテンツマーケ・iシリーズ体系化・次世代BPaaS設計に着手／デジタルマーケ・AI人材採用は未着手	41%
人材事業	- 仙台拠点を設立・福岡を検討 - 女子キャリアで着手・獲得単価が低下 - CA向けマニュアルを8割整備 - 採用計画の見直し・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)



株式会社HATO	
セグメント	TCG事業
事業	トレカ実店舗(大阪・東京・福岡他)
狙い	ECと実店舗のオムニチャネル化
取得	全株式(100%・孫会社化)
詳細	本資料 12ページ

株式会社テラ	
セグメント	DX事業・AI
事業	通信ショップ向けPOS(全国約2,500店舗)
狙い	AI×業務オペレーションの融合・横展開
取得	80%取得(中長期に完全子会社化)
詳細	本資料 30ページ

テラ社紹介

会社概要

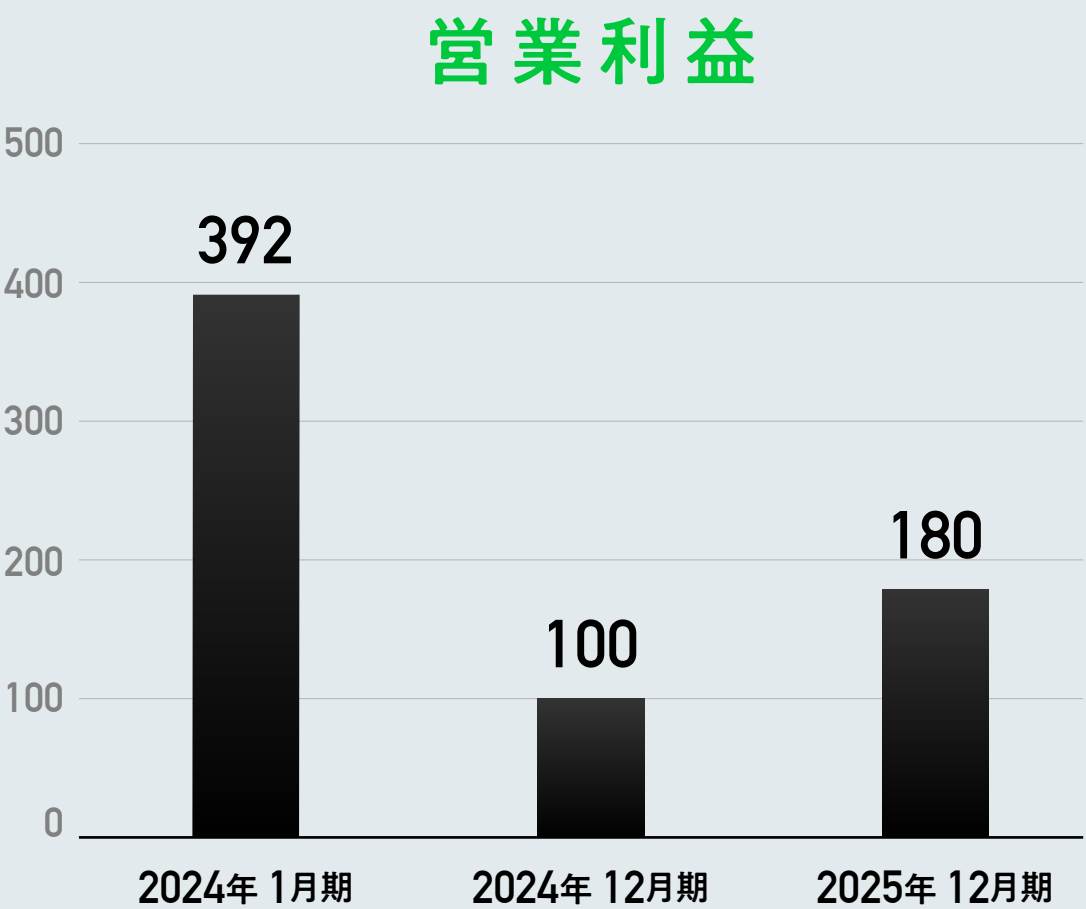
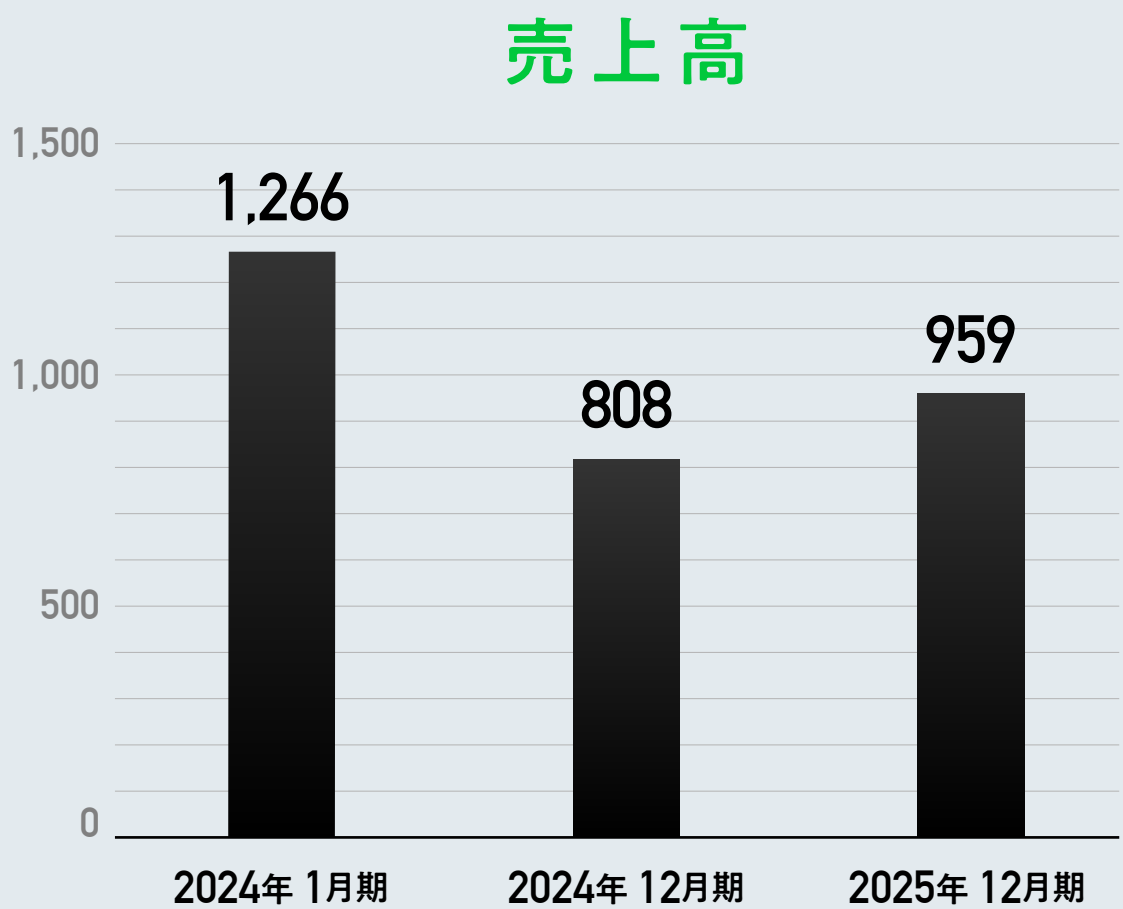


会社名	株式会社テラ
所在地	神奈川県鎌倉市由比ガ浜二丁目2番37号
設立年月日	1989年6月19日
事業内容	通信ショップ向けPOS等(約2,500店舗)
取得比率	80%(中長期に完全子会社化)
ステータス	2026年9月1日 譲渡実行予定

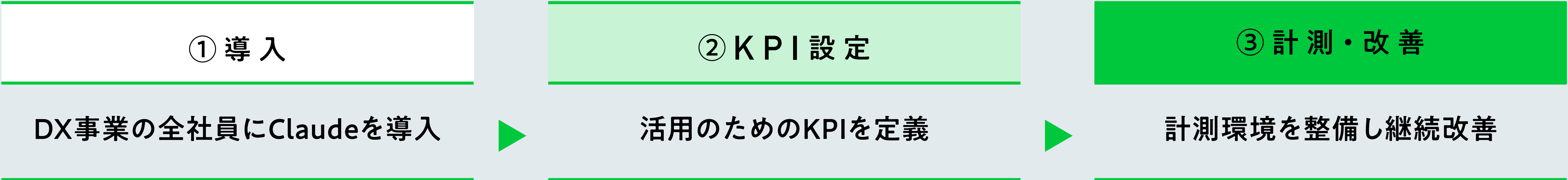
取得目的・グループシナジー

- 業務オペレーション知見・顧客基盤とスカラのAIを融合
- AIオペレーションプラットフォームの構築
- 金融・自治体・小売等への横展開でストック収益拡大

過去業績の推移 単位：百万円



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



本日の説明の流れ

TOPIC - 1. エグゼクティブサマリー

TOPIC - 2. 当社グループについて

TOPIC - 3. 連結 業績報告

TOPIC - 4. 「中期経営計画2026-2028」の進捗状況

TOPIC - 5. 2027年6月期の業績予想

TOPIC - 6. 株主還元

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
営業利益	522	営業利益	850
Non-GAAP 営業利益	528	Non-GAAP 営業利益	850
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	1,567	+18.4%
前年同期比	328	+62.6%
前年同期比	322	+61.0%
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% 62.6%	↑	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
DX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のため反映していません
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

本日の説明の流れ

- TOPIC - 1. エグゼクティブサマリー
- TOPIC - 2. 当社グループについて
- TOPIC - 3. 連結 業績報告
- TOPIC - 4. 「中期経営計画2026-2028」の進捗状況
- TOPIC - 5. 2027年6月期の業績予想
- TOPIC - 6. 株主還元**

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	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		



私たちは今、「再成長を加速させるステージ」に立っています。

2026年6月期は、収益基盤の強化と事業ポートフォリオの再構築を進め、**次の成長に向けた土台を着実に整えてまいりました。**

そして2027年6月期。私たちは、ここから成長のスピードをさらに上げていきます。

DX事業では、これまで培ってきた**SaaS・BPOの強みにAIを掛け合わせ**、ストック収益を積み上げながら、収益性の高い事業モデルへの転換を進めます。

人材事業、TCG事業においても、それぞれの強みを磨き、既存事業の成長に加えて、M&Aや事業間の連携による新たな価値創造にも挑戦してまいります。

私たちが目指しているのは、一時的に売上や利益を伸ばすだけでなく、

持続的に利益を生み出せる事業を増やし、資本効率を高め、「成長し続けるスカラ」へと進化することです。

そして、その成長の果実を、配当をはじめとする株主還元と、株価の成長という形で株主の皆様と共有していきたいと考えています。

AIによって、産業や企業のあり方が大きく変わろうとしている今は、**私たちスカラにとって、大きなチャンスです。**

変化を恐れるのではなく、変化を成長の力に変える。その実行速度を、これまで以上に高めてまいります。

これからのスカラの成長を、ぜひ株主の皆様と共に歩んでいきたいと願っております。

スカラのこれからの、どうぞご期待ください。

株式会社スカラ
代表執行役社長 新田 英明



2026年6月期 通期 個人投資家向け説明会

2026.8.26(水)