SCALA

1Q

2027年6月期

決算説明資料

株式会社スカラ　2026年11月13日

当社連結子会社における不正アクセスによる個人情報漏えいについて（第2報）

対象となるお客様、利用企業の皆様、株主・投資家の皆様をはじめ関係者の皆様に、多大なるご迷惑とご心配をおかけしておりますことを、改めて深くお詫び申し上げます。

業績への影響

現時点において、公表済みの業績予想に修正はございません。

- スカラコミュニケーションズの主要サービスは、通常どおり稼働しております。
- 本件に関する費用等は未確定であり、連結業績への影響は精査中です。
- 今後、開示すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

当社グループとしての対応

グループの対策本部を中心に、以下の取り組みを進めてまいります。

（1）スカラコミュニケーションズ内に専門組織を新設
グループCSOを本部長とし、脆弱性を早期に検知・是正いたします。

（2）第三者認証の取得推進
ISO/IEC 27017・27018の認証取得に着手いたしました。

（3）グループ全体での点検・強化
グループ各社の体制およびガバナンスを横断的に点検・強化いたします。

調査結果　外部に持ち出された情報は、利用企業4社・延べ552,179件であることが判明いたしました（第1報：最大5社・最大713,126件）。なお、二次被害は確認されておりません。

詳細は当社の公表資料をご覧ください：https://scalagrp.jp/pdf/ir/news/2026 IRnews1113.pdf
お問い合わせ：株式会社スカラ 内部統制・情報セキュリティ推進本部（03-6418-3960　受付時間 9:00～17:00 土・日・祝日を除く）

1 エグゼクティブサマリー P 4

2 スカラグループについて P 7

3 2027年6月期1Q連結業績 P 10

4 セグメント別業績状況 P 16

5 新グループ会社 2社の影響 P 27

6 通期予想への進捗 P 30

7 付録 トピックス P 34

1 エグゼクティブサマリー

1Qは増収と黒字転換で好スタートを切り、DX事業とTCG事業の伸びを軸に通期予想の達成を目指す

1

増収と黒字転換で好スタート

売上収益は2,457百万円
（前年同期比31.9%増）
営業利益は149百万円で
1Qとして黒字に転換

詳しくは1章・3章

2

DX事業とTCG事業が成長を牽引

営業利益の改善222百万円の
うち211百万円を
2セグメントで生んだ
HATO・テラの連結も
両事業の売上・利益に加わった

詳しくは4章・5章

3

通期予想の確実な達成を目指す

通期予想に対する1Qの進捗は
売上24.3%・営業利益17.6%
DX事業とTCG事業の利益は
通期予想の3割を超えた

詳しくは6章

前期は赤字だった1Qを149百万円の黒字で終え、通期予想に向けて前期より早いペースで利益を積み始めた

売上収益	2,457 百万円	前年同期差 ＋593百万円	うちM&A寄与 ＋328百万円
売上総利益	1,175 百万円	前年同期差 ＋333百万円	うちM&A寄与 ＋131百万円
営業利益	149 百万円	前年同期差 ＋222百万円	うちM&A寄与 ＋56百万円

1Qの営業利益と通期予想　百万円（百万円未満切り捨て）



2 スカラグループについて

4セグメント(スカラと9社)で、民間企業・自治体・生活者それぞれに向けたサービスを提供している

セグメント	グループ会社(2026年9月末時点)	事業内容	民間企業	自治体・政府	生活者	投資
DX事業	スカラコミュニケーションズ	SaaS／ASP関連、ソフトウェアの開発・販売	●	●	○	○
	エッグ	国策事業、ふるさと納税、ヘルスケア、地域創生	●	●	○	○
	スカラサービス	コールセンターサービス	●	○	○	○
	テラ	通信ショップ向けPOS（全国約2,500店舗）	●	○	○	○
人材事業	アスプラ	新卒採用支援、学生向けキャリア教育	●	●	○	○
	GeaREmake	中途採用支援	●	○	○	○
TCG事業	スカラプレイス	リユースEC「カードショップ 遊々亭」	○	○	●	○
	HATO	リユースショップ「トレカサンライズ」	○	○	●	○
インキュベーション事業	スカラ	共創型M&A アドバイザリー事業	●	○	○	●
	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」等	●	●	○	●

東証スタンダード上場、従業員477名。8拠点で事業を展開

創業
1991 年
12月11日

従業員（連結）
477 名
2026年9月末時点

拠点
8 拠点

平均年齢
36.7 歳

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
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	477名（2026年9月末時点　連結）
平均年齢	36.7歳
拠点	東京、神奈川、大阪、愛知、鳥取、秋田、宮城、沖縄
決算期	6月30日

2026年9月末時点。

3 2027年6月期1Q連結業績

連結売上収益は前年同期比31.9%増の2,457百万円となり、前年同期を593百万円上回った

連結売上収益

2,457 百万円

前年同期	1,863百万円
前年同期差	+593百万円
前年同期比	+31.9%

セグメント別の売上収益(百万円)

事業	売上収益	前年同期	前年同期差	成長率
DX事業	1,153	1,035	+118	+11.4%
人材事業	199	193	+6	+3.3%
TCG事業	1,065	586	+478	+81.6%
インキュベーション事業	38	48	▲9	▲20.0%

単位:百万円(百万円未満切り捨て)。

TCG事業が478百万円、DX事業が118百万円伸び、M&Aの連結も加わった2セグメントが増収を牽引した



単位：百万円（百万円未満切り捨て）。

連結営業利益は前年同期の▲72百万円から222百万円改善し、149百万円の黒字に転じた

連結営業利益

149 百万円

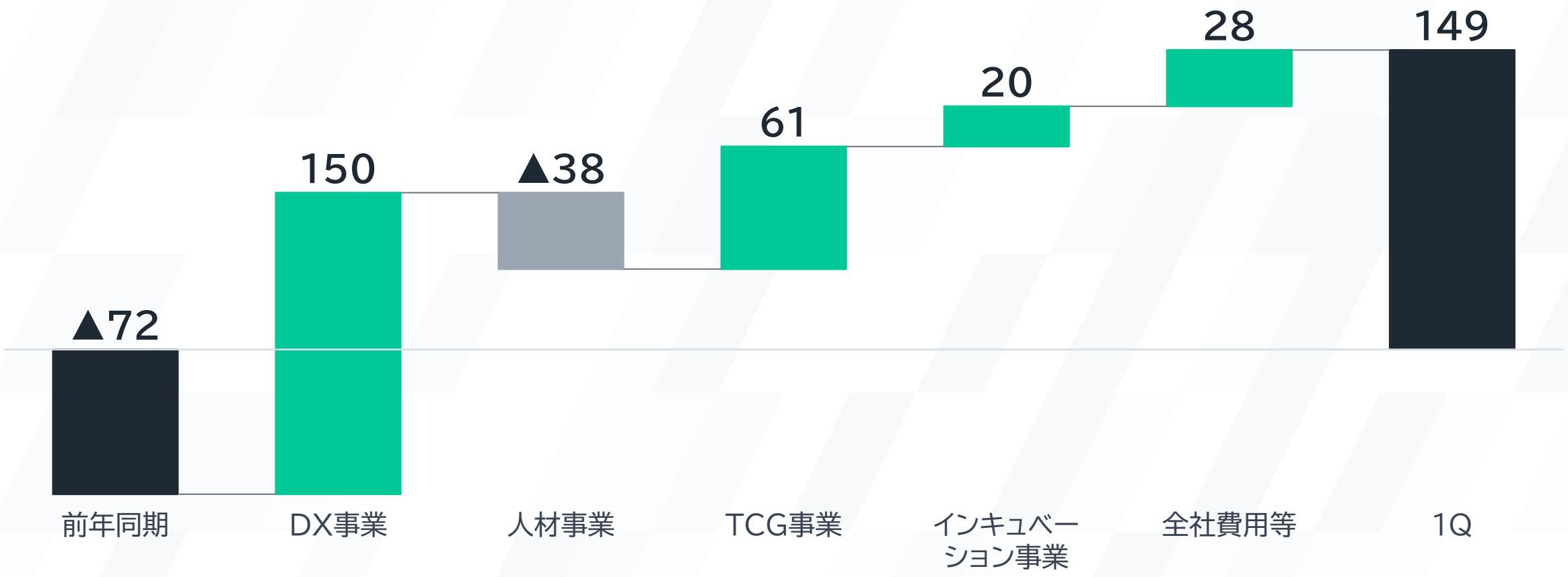
前年同期	▲72百万円
前年同期差	＋222百万円

セグメント別のセグメント利益（百万円）

事業	セグメント利益	前年同期	前年同期差
DX事業	177	26	+150
人材事業	▲47	▲8	▲38
TCG事業	124	63	+61
インキュベーション事業	▲7	▲28	+20
全社費用等	▲96	▲125	+28

単位：百万円（百万円未満切り捨て）。
全社費用等は、セグメント利益の調整額で、セグメント間内部取引消去及び各セグメントに配賦していない全社費用を含む。

DX事業が150百万円、TCG事業が61百万円利益を伸ばし、インキュベーション事業と全社費用等も改善に加わった



単位：百万円（百万円未満切り捨て）。
全社費用等は、セグメント利益の調整額で、セグメント間内部取引消去及び各セグメントに配賦していない全社費用を含む。

コーポレート機能の共有、AI活用基盤のグループ展開、M&Aの連結への加算がグループ全体の成長を加速させる

1 コーポレート機能の共有

コーポレート機能を
各セグメントが活用できる

1Qは戦略投資部門の
リソースを活用し、
2社のM&AとPMIを進めた

2 AI活用基盤のグループ展開

DX事業でAI(Claude)を
導入し、研修を実施
グループ全体で使う
基盤を整えた
今期は活用KPIを計測し
全社に定着させる

3 M&Aの連結への加算

HATO(7月～)と
テラ(9月～)の連結が
TCG事業・DX事業の
売上・利益に加わった

4 セグメント別業績状況

4-1 DX事業
4-2 人材事業
4-3 TCG事業
4-4 インキュベーション事業

DX事業はテラの連結も加わって大幅な増益となり、セグメント利益は前年同期を150百万円上回った

売上収益

1,153 百万円

前年同期 1,035
前年同期比 +11.4%

セグメント利益

177 百万円

前年同期 26
前年同期比 +571.3%

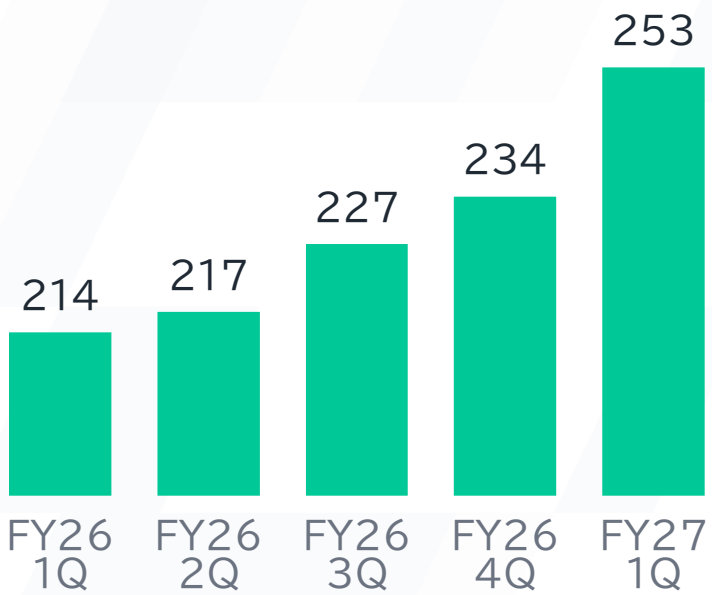
前年同期のセグメント利益から1Qのセグメント利益までの増減と、通期予想（費用等は前年同期より少なければプラス）



単位：百万円（百万円未満切り捨て）。費用等は本社費を含む。セグメント利益＝売上収益－費用等。

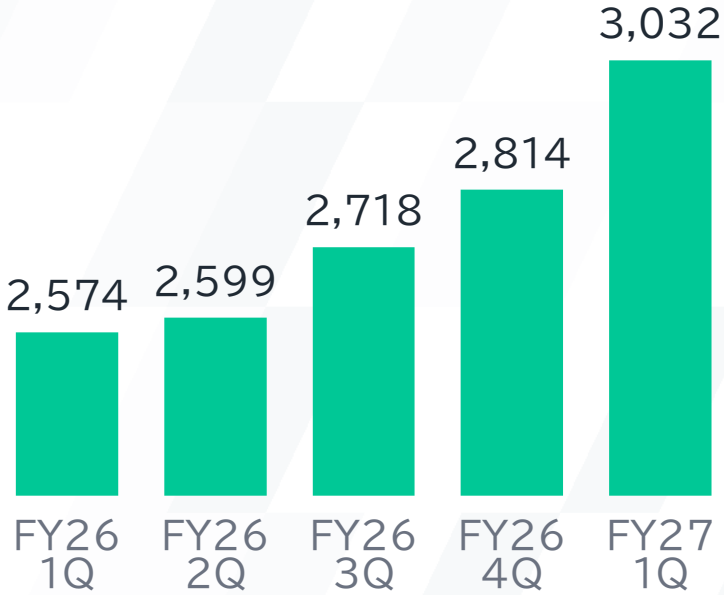
顧客アカウント数は中期経営計画の最終年度の目標を前倒しで超え、DX事業のストック収益の基盤が一段上がった

MRR(百万円)



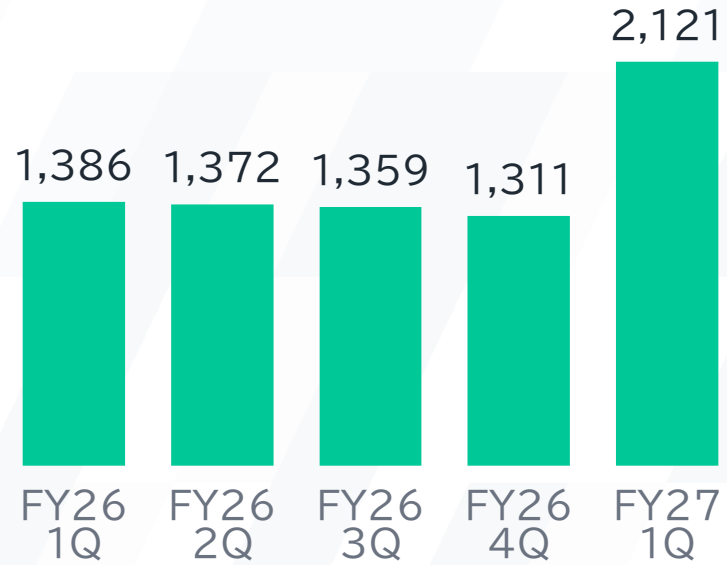
前年同期比 +18.2%
前四半期比 +8.1%
今期の目標240を上回る

ARR(百万円)



前年同期比 +17.8%
前四半期比 +7.7%
今期の目標2,880を上回る

顧客アカウント数



前年同期比 +53.0%
前四半期比 +61.8%
テラの連結で最終年度の目標1,650を突破

各指標は四半期中の平均値。

4 セグメント別業績状況

4-1 DX事業
4-2 人材事業
4-3 TCG事業
4-4 インキュベーション事業

人材事業は売上が前年同期比3.3%増となり、就活早期化に対応すべく28卒の会員獲得に向けた先行投資を進めた

売上収益

199 百万円

前年同期 193
前年同期比 +3.3%

セグメント利益

▲47 百万円

前年同期 ▲8
前年同期比 —

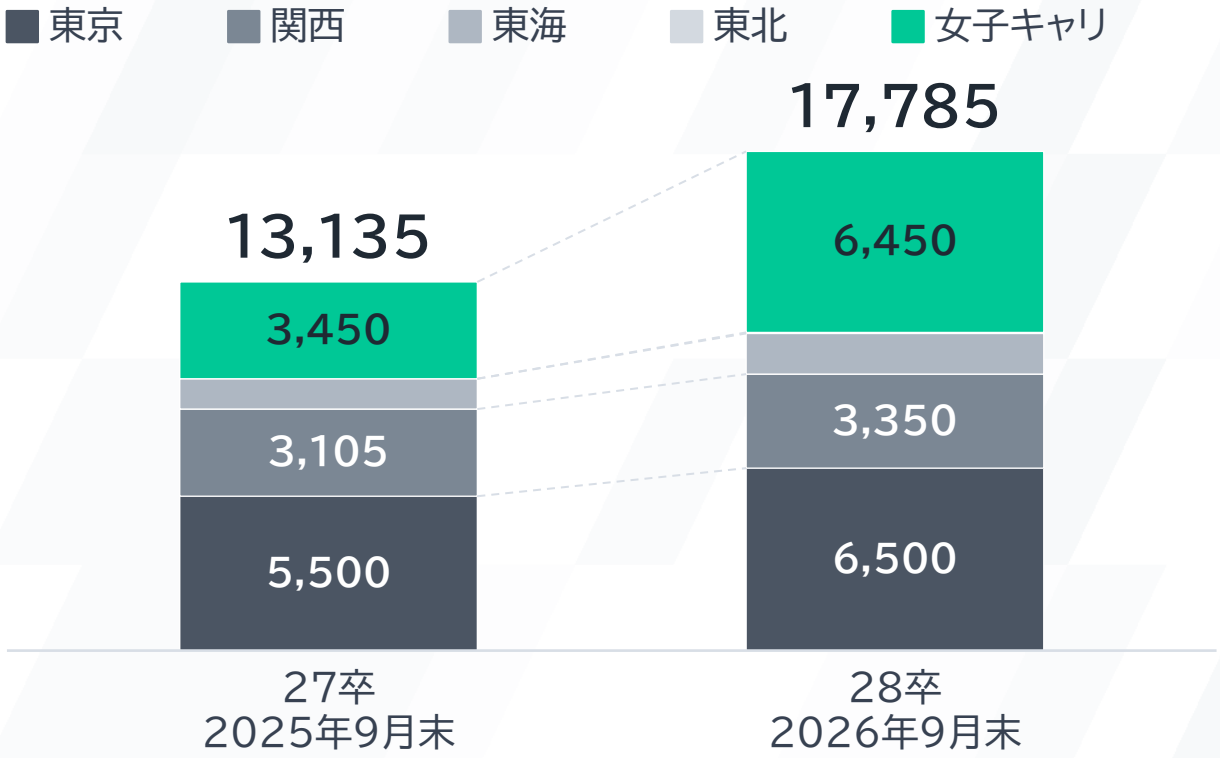
前年同期のセグメント利益から1Qのセグメント利益までの増減と、通期予想（費用等は前年同期より少なければプラス）



単位：百万円（百万円未満切り捨て）。費用等は本社費を含む。セグメント利益＝売上収益－費用等。

就活の早期化に対応した結果、28卒の会員は前年同月を35%上回り、Webマーケティング強化により女子キャリを中心に獲得が進んでいる

会員数(人、9月末)



拠点	27卒 2025年9月末	28卒 2026年9月末	増減
東京	5,500	6,500	+18%
関西	3,105	3,350	+8%
東海	1,080	1,450	+34%
東北	—	35	—
女子キャリ	3,450	6,450	+87%
合計	13,135	17,785	+35%

増加4,650人のうち、女子キャリが3,000人(65%)

アスプラの会員数で、各月末の値。東京・関西・東海・東北は体育会学生紹介の拠点、女子キャリはサービス単位。東北は28卒から開始。

4 セグメント別業績状況

4-1 DX事業
4-2 人材事業
4-3 TCG事業
4-4 インキュベーション事業

TCG事業はHATOの連結も加わり、売上収益が前年同期比81.6%増と大きく伸びた

売上収益

1,065 百万円

前年同期 586
前年同期比 +81.6%

セグメント利益

124 百万円

前年同期 63
前年同期比 +96.5%

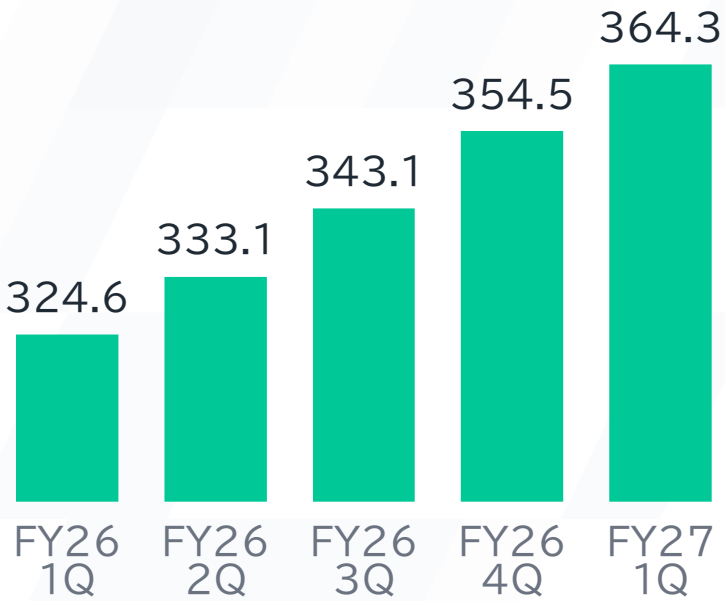
前年同期のセグメント利益から1Qのセグメント利益までの増減と、通期予想（費用等は前年同期より少なければプラス）



単位：百万円（百万円未満切り捨て）。費用等は本社費を含む。セグメント利益＝売上収益－費用等。

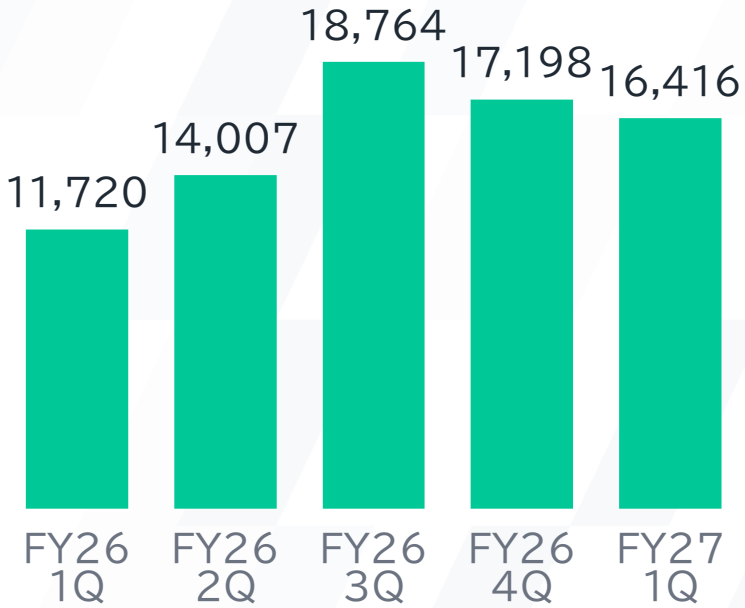
遊々亭は会員・集客・単価のすべてが前年を上回っており、既存のECの成長が続いている

会員数(千人)



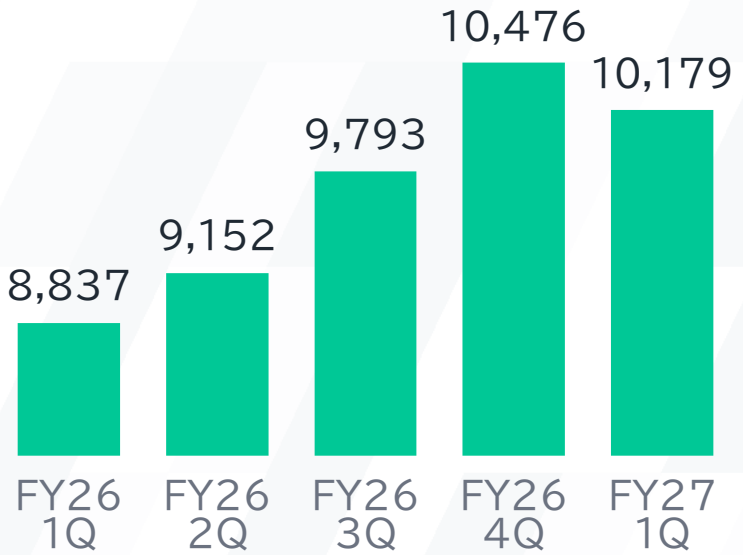
前年同期比 +12.2%
前四半期比 +2.8%
4四半期連続で増加

月間PV数(千件)



前年同期比 +40.1%
前四半期比 ▲4.5%
前年同期の水準は大きく上回る

購買単価(円)



前年同期比 +15.2%
前四半期比 ▲2.8%
前年同期の水準を大きく上回る

遊々亭(スカラプレイス)の値で、HATOは含まない。会員数は各四半期の最終月、月間PV数と購買単価は四半期中の平均。

4 セグメント別業績状況

4-1 DX事業
4-2 人材事業
4-3 TCG事業
4-4 インキュベーション事業

インキュベーション事業は費用を抑えて前年同期から20百万円改善し、1Qからずれた成約は2Q以降での計上を見込む

売上収益

38 百万円

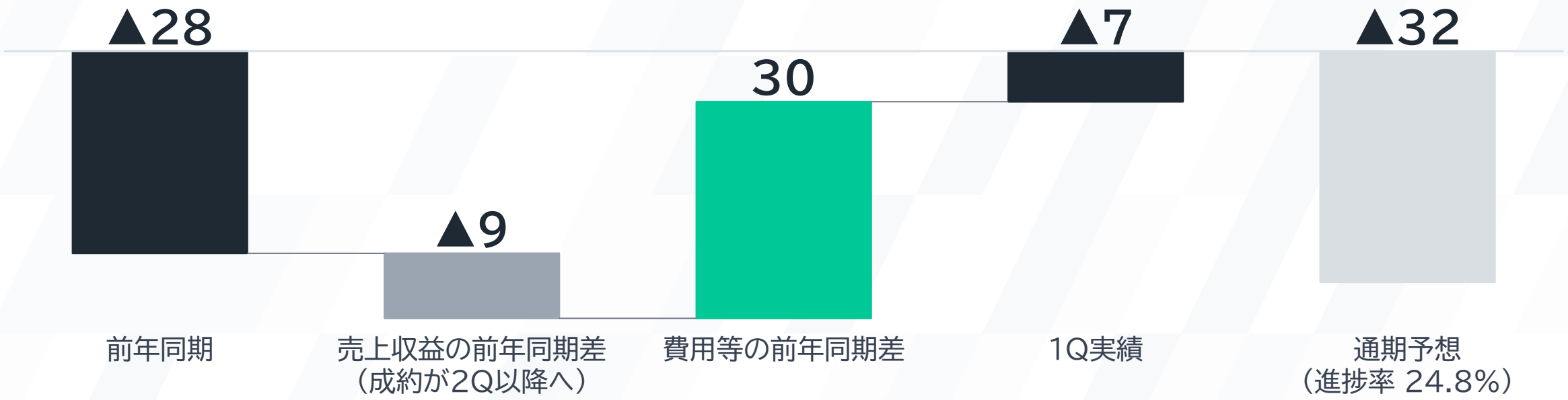
前年同期 48
前年同期比 ▲20.0%

セグメント利益

▲7 百万円

前年同期 ▲28
前年同期比 ―

前年同期のセグメント利益から1Qのセグメント利益までの増減と、通期予想（費用等は前年同期より少なければプラス）



単位：百万円（百万円未満切り捨て）。費用等は本社費を含む。セグメント利益＝売上収益－費用等。

5 新グループ会社 2社の影響

HATOは通期で売上1,000百万円・営業利益50百万円を見込む

HATO

トレカのリユースショップ
「トレカサンライズ」

連結開始	2026年7月1日
セグメント	TCG事業
取得比率	100%
連結の期間	7月～6月

2027年6月期の見込み（取得時の事業計画）

売上高 1,000 百万円

営業利益 50 百万円
営業利益率 5%

2027年6月期のうち連結する月（7月～6月）

1Q 7～9月			2Q 10～12月			3Q 1～3月			4Q 4～6月		
7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月

単位：百万円（百万円未満切り捨て）。

テラは連結する10ヶ月で売上750百万円・営業利益110百万円を見込む

テラ

通信ショップ向けITソリューション
（約2,500店舗）

連結開始	2026年9月1日
セグメント	DX事業
取得比率	80%
連結の期間	9月～6月

2027年6月期の見込み（取得時の事業計画）

売上高（10ヶ月） 750 百万円

営業利益（10ヶ月） 110 百万円
営業利益率 15%

2027年6月期のうち連結する月（9月～6月）



単位：百万円（百万円未満切り捨て）。

6 通期予想への進捗

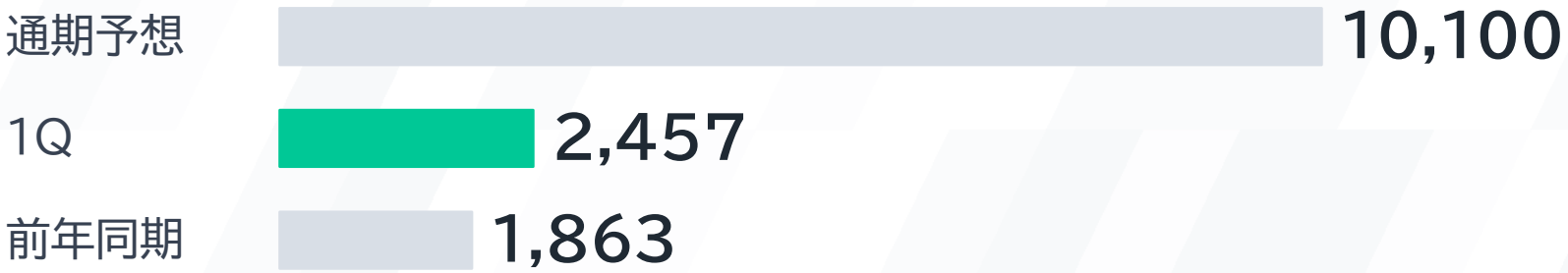
1Qは売上・営業利益とも前年同期を上回り、通期予想に対し売上24.3%、営業利益17.6%まで進捗した

売上収益の進捗

24.3%

2,457百万円
通期予想 10,100百万円

通期予想に対する売上収益の位置（百万円）

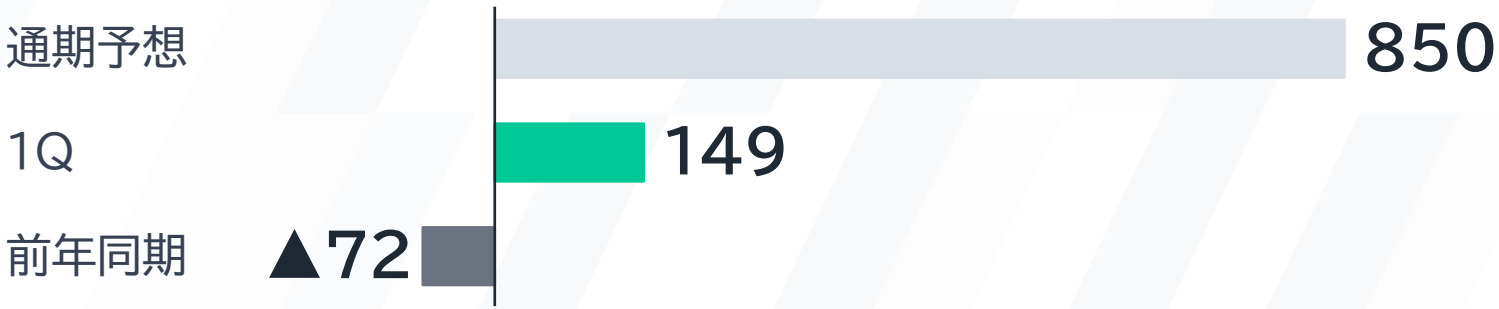


営業利益の進捗

17.6%

149百万円
通期予想 850百万円

通期予想に対する営業利益の位置（百万円）



進捗率＝1Q実績÷通期予想。

セグメント利益の進捗はDX事業・TCG事業とも通期予想の3割を超えた

事業	売上	通期予想	進捗率	セグメント利益	通期予想	進捗率
連結	**2,457**	**10,100**	**24.3%**	**149**	**850**	**17.6%**
DX事業	1,153	5,980	**19.3%**	177	560	**31.6%**
人材事業	199	1,270	**15.7%**	▲47	190	—
TCG事業	1,065	2,580	**41.3%**	124	400	**31.2%**
インキュベーション事業	38	253	**15.4%**	▲7	▲32	**24.8%**
全社費用等	—	—	—	▲96	▲268	**36.1%**

単位：百万円（百万円未満切り捨て）。進捗率＝1Q実績÷通期予想。

前年同期から大きく増益した1Qの好スタートをもとに、2Q以降の700百万円で通期予想850百万円の達成を目指す

1 前年同期から大きく増益

営業利益の前年同期差

+222 百万円

売上収益も前年同期から
593百万円増えた

1Qの営業利益は149百万円
（前年同期 ▲72百万円）

2 通期予想までの道筋

2Q～4Qで積み上げる営業利益

700 百万円

通期予想850百万円のうち
1Qで149百万円となり堅調に推移

3 2Q以降の上積み

DX事業・TCG事業の利益は
通期予想の3割超
（31.6%・31.2%）

インキュベーション事業は
1Qからずれた成約を
2Q以降に計上する見込み

HATO・テラの連結が
2Q以降も売上・利益に加わる

7 付録 トピックス

エッグが設立に参画した地域医療基盤が「日本DX大賞2026」地域DX部門の優秀賞を受賞し、全国への展開を目指す



DX事業｜エッグ

3 万人
対象規模（人数）

360 施設
対象規模（施設数）

1 **評価された点**
米子市・鳥取大学医学部附属病院・地域医療機関の
紹介予約や情報共有を共通基盤でつなぎ、
紙・電話・FAXに頼る医療連携を刷新した

2 **エッグの役割**
受賞した一般社団法人日本ヘルスケアプラットフォームの
設立法人の一つ。システム開発を助言・指導し、
社長が副理事長を務める

3 **今後**
連携モデルと基盤をパッケージにし、同じ課題の地域へ展開。
エッグはヘルスケア事業の柱として支える

リリース：https://scalagrp.jp/news/ aMGKAo3

次世代のサイト内検索プラットフォーム「AINE ace」をリリース



DX事業｜スカラコミュニケーションズ

250 社超
i-searchの導入実績

38 機能
標準搭載の機能

0.08 秒以下
応答時間の目安

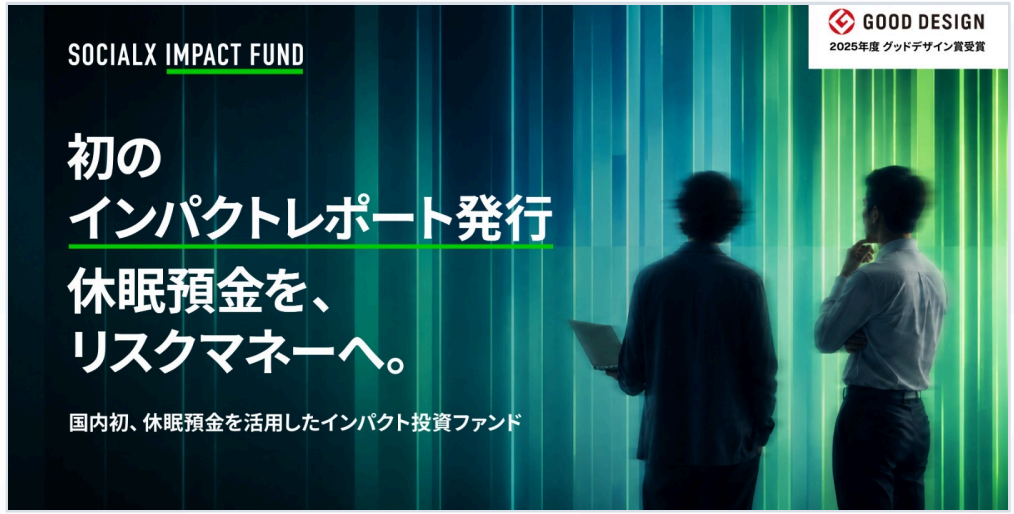
1 **サイト利用者**
「スマホ」「スマートフォン」など言い回しが違っても探せる。
AIの要約で答えを先に示し、ページを開かずにわかる

2 **サイト運営者**
今のデザインのまま、検索だけを差し替えられる。
辞書の手入れが減り、分析から直す点が見える

3 **実績と支援**
導入実績250社超の「i-search」の後継。
有人の電話サポートと定例レビューで精度を高め続ける

サービスサイト：https://aine.scala-com.jp/ace

休眠預金を活用した国内初のインパクト投資ファンドが初のインパクトレポートを発行し、投資から実証・評価までの実践を公開した



インキュベーション事業｜ソーシャル・エックス

2026年9月末時点の累計

513 社	121 社	532 自治体	78 件
エントリー企業	支援企業	参加自治体	マッチング

1 **ファンド**
QRインベストメントと共同GPで運営（運用規模6.1億円）。
2025年度グッドデザイン賞を受賞

2 **レポート**
投資・自治体との実証・インパクト測定（IMM）をつなぎ、
社会的インパクトと事業成長の両立を示した

3 **投資先の発掘**
官民共創のアクセラレーションで発掘し、投資前後を支援。
上の数値はその累計（マッチングは自治体との件数）

リリース：https://socialx.inc/news/ae6aa481-85ed-416f-bc0c-038285840b73

インパクト投資ファンドがネッスーのシリーズAにリード投資し、償還型のイグジットを前提とする出資を実行した



1 億円
ネッスーの本ラウンドの調達総額

6.1 億円
ファンドの運用規模

1 投資の概要
シリーズA ファーストクローズでリード投資した。
総額1億円の調達に地銀系ファンドや事業会社も参画

2 投資先の事業
「こどもふるさと便」で、ふるさと納税の寄付金により
地域の特産品や体験をこども食堂などに届ける

3 出資の形
事業の利益で株式を買い戻す償還型を想定。
自治体のネットワークで参画地域の拡大を支援する

インキュベーション事業｜ソーシャル・エックス

リリース：https://socialx.inc/news/0b0265f7-cf0c-4366-9133-fa353e40a2ee

愛知県の官民共創型アクセラレーションプログラムで入賞4社が決まり、県内自治体との実証に進む



10 社
ファイナリスト

4 社
入賞企業

150 万円
実証実験費の上限

1 **位置づけ**
愛知県「令和8年度 市町村官民共創プロジェクト創出支援事業」の事務局。
約2か月伴走し、9月14日に最終審査会を開いた

2 **入賞企業**
最優秀賞は環境微生物研究所（雑草発電）
優秀賞はUPCYCLE Technologies・CYCLER
審査員特別賞はGroove Designs

3 **今後**
「逆プロポ」で県内自治体との実証を具体化し、
実証実験費の支援と伴走で社会実装につなげる

インキュベーション事業｜ソーシャル・エックス

リリース：https://socialx.inc/news/992cb1dc-2cb9-4857-83f7-24fcb6fd9f8e

沖縄のアクセラレーションプログラムで15社を採択し、前年度に入賞した5社の実証も並行して支援する



インキュベーション事業｜ソーシャル・エックス

15 社
今年度の採択企業

5 社
実証を支援する企業

3 年目
プログラムの実施年

1 **位置づけ**
内閣府 沖縄総合事務局「令和8年度
沖縄型スタートアップ拠点化推進事業」の事務局。
地域課題の解決と事業成長の両立を支援する

2 **採択企業**
10月から事業計画と実証の設計を具体化し、
2027年1月13日の最終審査会に臨む

3 **前年度入賞企業**
2026年1月に入賞した5社（最優秀賞 Every WiLL ほか）の
実証実験と社会的インパクト評価を支援する

リリース：https://socialx.inc/news/7361abbe-0233-482d-9719-8410e8054ca2

SCALA

決算説明資料 1Q FY2027

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。