

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>](#)

2024年10月2日(水)

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. 2024年6月期の業績概要	01
2. 2025年6月期の業績見通し	01
3. 今後の経営戦略と株主還元方針	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	05
■ 業績動向	09
1. 2024年6月期の業績概要	09
2. 事業セグメント別動向	10
3. 財務状況と経営指標	15
■ 今後の見通し	16
1. 2025年6月期の業績見通し	16
2. 事業セグメント別見通し	17
3. 今後の経営方針と経営戦略	20
■ 株主還元策	22

■ 要約

IT 及び人材事業にリソースを集中し、 2025 年 6 月期は V 字回復を目指す

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」という企業理念のもと、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が、業績の悪化を受けて 2024 年 6 月期に思い切った事業構造改革を実施し、2025 年 6 月期からは新経営体制下で業績の立て直しに取り組んでいる。

1. 2024 年 6 月期の業績概要

2024 年 6 月期の継続事業*の売上収益は前期比 9.5% 減の 10,714 百万円、営業損失は 2,155 百万円（前期は 397 百万円の利益）となった。売上収益は EC 事業が順調に拡大したものの、DX 事業におけるシステム開発案件の減少や GoTo トラベル事業及び全国旅行支援事業終了による影響で減収となった。利益面では、DX 事業の減収に加えて、事業構造改革に伴う減損損失や特別退職加算金、オフィス解約違約金等の一時費用を約 23 億円計上したことが悪化要因となった。これら一時費用を除いた Non-GAAP ベースでは 203 百万円の営業損失（同 359 百万円の利益）となっている。

* 2023 年 6 月期以降に連結子会社から外れた（株）コネクエージェンシー及び（株）readytowork（DX 事業）、（株）フォーハンス、（株）スポーツストーリーズ及び（株）ブロンコス 20（旧 人材・教育事業）、ジェイ・フェニックス・リサーチ（株）（インキュベーション事業）を非継続事業として分類し、2023 年 6 月期及び 2024 年 6 月期の売上収益、営業利益から控除している。

2. 2025 年 6 月期の業績見通し

2025 年 6 月期の業績は、売上収益で前期比 5.7% 減の 10,100 百万円、営業利益で 550 百万円と 2 期ぶりに黒字転換する見通し。売上収益は不採算となっていた（株）レオコネク（2024 年 6 月期売上高 1,049 百万円）を清算した影響等により減収となるものの、前期に計上した一時費用がなくなるほか DX 事業におけるシステム開発案件の回復や EC 事業の増収が寄与する。DX 事業では、システム開発では金融サービス企業向けの大型案件が寄与するほか、ここ数年パートナー企業と共同で開発取り組んできたヘルステック分野の新規事業が立ち上がる見通しだ。EC 事業では、増収効果に加えて開発費の減少や AI 技術導入による生産性向上が見込まれる。また、人材事業についても旺盛な需要が続く新卒採用支援に加えて、新たに開始した中途採用支援サービスが寄与する。同社は前期に大幅損失を計上したことでステークホルダーからの信頼感が低下しているとの危機感を持っており、まずは信頼回復に努めるため業績計画の必達並びに上振れを目標に掲げている。弊社では事業構造改革の効果も考慮すれば、会社計画は保守的で上振れの可能性も十分にあると見ている。

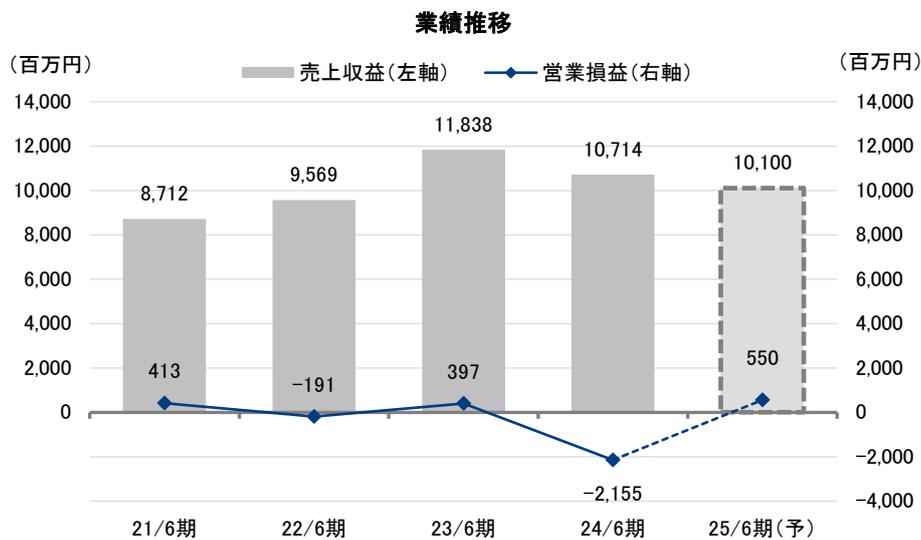
要約

3. 今後の経営戦略と株主還元方針

同社は業績悪化を受けて、2023年8月に公表した中期経営計画「2024-2026」を取り下げ、直近の事業環境等も踏まえて新たな中期経営計画を策定する方針を発表した。今後の経営戦略としては、IT事業（DX事業及びEC事業）と人材事業を軸に成長を目指すとともに、前期までに実施できなかった事業の売却なども進めながら安定した収益基盤を構築する方針だ。また、株主還元方針については安定配当の継続を基本とし、2025年6月期以降は適正な内部留保の水準に照らし、子会社等の株式売却益等の特殊要因を除いた税引前利益ベースで50%を目安とすることにした。同方針に基づき、2025年6月期の1株当たり配当金は前期の37.5円から16.0円（1株当たり税引前利益の51.3%に減配することになるが、同社は収益を成長軌道に乗せることで2026年6月期以降に再び増配を目指す考えだ。

Key Points

- ・2024年6月期は事業構造改革に伴う一時費用の計上により損失を計上
- ・2025年6月期の営業利益はV字回復し、2021年6月期以降で最も高い水準を目指す
- ・IT及び人材事業を軸に展開し、新経営体制下で再成長を目指す
- ・2025年6月期は配当方針変更により減配予定だが、2026年6月期以降は再び増配を目指す



注：IFRS、継続事業ベース
出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

M&A 戦略により事業領域を拡大してきた IT 開発・サービス企業

1. 会社沿革

同社は、1991年12月にデータベースサービスの販売代理店として創業し、1999年に三井情報開発(株)(現三井情報(株))からメインフレーム用のデータベース管理システム「Model204」※のサポートサービスを顧客も含めて引き継いだことを契機として業績を拡大した。

※ 米国 Computer Corporation of America 及び Sirius Software (現 Rocket Software) が開発した DBMS で、国内では日本銀行<8301>や東京電力ホールディングス<9501>などの大企業が顧客となっていたが、市場環境の変化により需要がなくなり2016年秋にサービスを終了した。

2000年に入って、企業の情報システムがメインフレームからクライアント/サーバー型へ移行するなかで、同社は成長を続けるために事業構造の転換が必要と判断し、2001年の株式上場時に調達した資金を活用して M&A 戦略によって事業領域を拡大するとともにストック型ビジネスモデルとなる SaaS/ASP 事業に注力することで収益を着実に伸ばしてきた。

2019年以降は中期目標として掲げた「価値共創プラットフォームの構築」に向けて、同年7月に(株)スカラパートナーズを設立したの続き、10月に経営コンサルティング及び IR 支援を行うジェイ・フェニックス・リサーチ、2020年4月に人材・教育事業を展開するグリッドグループホールディングス、2022年2月に IT システム開発会社の(株)エッグ、同年4月に少額短期保険会社の日本ペット少額短期保険(株)を相次いで子会社化するなど積極的な M&A を実施し、業容を拡大してきたが、業績悪化を受けて2023年6月期以降、事業の整理及び子会社の売却を進めている。

なお、同社は機動的な経営を行うために2004年に持株会社体制に移行しており、2016年6月期から国際財務報告基準(IFRS)に基づく業績開示を開始、2022年4月の東京証券取引所(以下、東証)市場区分見直しに伴い東証第1部からプライム市場へ移行している。

会社沿革

年月	主な沿革
1991年12月	データベース・コミュニケーションズ(株)(現(株)スカラ)を創業
1999年1月	米国 Computer Corporation of America 及び Sirius Software (現 Rocket Software Inc.) と国内販売代理店契約を締結し、「Model204」のサポートを開始
2001年5月	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
2003年4月	特許管理システム分野への参入を目的として、インターサイエンス(株)の特許管理システム事業(製品名: PatentManager)を買収
2003年10月	CRM 分野への参入を目的として、(株)ディーベックス(現(株)スカラコミュニケーションズ)を子会社化
2004年4月	IVR(自動音声応答)分野への参入を目的として、ポグメディア(株)(現(株)スカラコミュニケーションズ)を子会社化
2004年9月	持株会社体制への移行により、(株)フュージョンパートナーに商号変更すると同時に、データベース・コミュニケーションズ(株)(現(株)スカラサービス)を新設会社として設立し、事業を承継

会社概要

年月	主な沿革
2006年 6月	子会社であるボダメディアとディーバックスの両社を合併し、デジアナコミュニケーションズ(株)(現 スカラコミュニケーションズ)へ商号変更
2010年11月	(株) ニュースウォッチ(現 スカラコミュニケーションズ)を子会社化
2012年 4月	子会社であるデジアナコミュニケーションズとニュースウォッチの両社を合併(現 スカラコミュニケーションズ)
2014年 5月	東京証券取引所市場第2部へ市場変更
2014年12月	東京証券取引所市場第1部銘柄に指定
2015年11月	トライアックス(株)(現 スカラコミュニケーションズ)を子会社化
2016年 1月	子会社であるデータベース・コミュニケーションズを、(株) パレル(現 スカラサービス)へ商号変更
2016年 7月	ソフトブレン(株)を子会社化
2016年12月	(株) スカラへ商号変更
2016年12月	子会社であるデジアナコミュニケーションズとトライアックスの両社を合併し、スカラコミュニケーションズへ商号変更
2017年 8月	(株) plube(現(株) スカラブレイス)を子会社化
2018年 3月	(株) レオコネクトを子会社化
2018年11月	(株) コネクトエージェンシーを子会社化
2018年11月	(株) スカラネクスト(現 スカラコミュニケーションズ)を設立
2018年12月	スカラネクスト(現 スカラコミュニケーションズ) マンダレー支店(ミャンマー)を設立
2019年 7月	(株) スカラパートナーズを設立
2019年10月	ジェイ・フェニックス・リサーチ(株)を子会社化
2019年11月	(同) SCL キャピタルを設立
2020年 4月	グリットグループホールディングス(株)を子会社化
2020年 6月	ミャンマーの HealthTech 企業で遠隔医療サービスを行う MyanCare Co.,Ltd. に出資
2020年 8月	ミャンマーの大手 IT 企業 ACE Data Systems Ltd. と合併会社 SCALA ACE Co.,Ltd. を設立(出資比率 35%)
2020年 9月	ブランディングテクノロジー(株)と行政・自治体の DX 推進を目的とした合併会社(株) ソーシャルスタジオを設立(出資比率 51%)
2020年11月	企業の新規事業開発向けに、SDGs 特化型「逆公募プロポーザル」サービスを開発
2021年 3月	ソフトブレンの株式譲渡により連結対象から除外
2021年 6月	(株) スカラトゥルーバを設立
2021年 8月	(株) readytowork を子会社化
2021年11月	(株) ソーシャル・エックスを設立
2022年 2月	(株) エッグを子会社化
2022年 3月	(株) ブロンコス 20 を子会社化
2022年 4月	東京証券取引所市場区分見直しに伴いプライム市場へ移行
2022年 4月	日本ベット少額短期保険(株)を子会社化
2023年 6月	(株) コネクトエージェンシーを(株) アジャストワンに売却
2023年 8月	ジェイ・フェニックス・リサーチを売却
2024年 3月	(株) フォーハンズの株式譲渡により連結対象から除外
2024年 4月	(株) readytowork の株式譲渡により連結対象から除外
2024年 6月	(株) スカラコミュニケーションズが(株) スカラパートナーズを吸収合併
2024年 6月	(株) スポーツストーリーズ及び(株) ブロンコス 20 の株式譲渡により連結対象から除外

出所：ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

会社概要

DX 事業、人材事業、EC 事業、金融事業、 インキュベーション事業の 5 つの事業を展開

2. 事業内容

同社は事業セグメントを DX 事業（旧 IT/AI/IoT/DX 事業及び旧 カスタマーサポート事業）、人材事業（旧 人材・教育事業）、EC 事業、金融事業（旧 保険事業）、インキュベーション事業の 5 つに区分して開示しており、2024 年 6 月期の事業セグメント別売上構成比は、DX 事業が 55.1% と過半を占め、次いで EC 事業が 21.0%、金融事業が 11.4%、人材事業が 9.7%、インキュベーション事業（旧 投資・インキュベーション事業）が 2.8% となっている。

事業セグメント別のグループ会社と事業内容

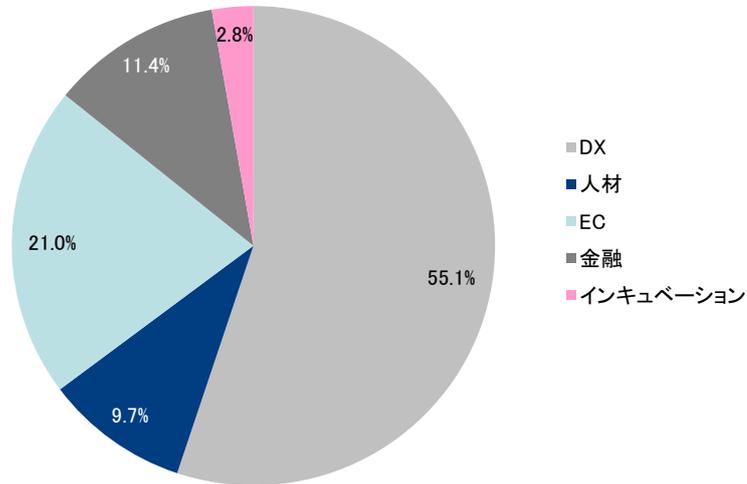
事業セグメント	グループ会社	主要事業	事業整理の詳細
DX 事業	(株)スカラコミュニケーションズ	SaaS/ASP サービスの提供、システム受託開発	
	(株)エッグ	ふるさと納税、フレイル対策、事務局システムの開発・保守・ネットワーク構築	
	(株)Retool	クラウド活動管理ツールの企画・開発・販売	
	(株)スカラサービス	SaaS/ASP サービスの提供、コールセンターサービス	→スカラコミュニケーションズに統合
	(株)readytowork	SaaS/ASP サービスの開発、オフショア開発	→ 24/6 期 4Q に株式譲渡
	(株)レオコネクト	カスタマーサポート（コールセンター運営等）のコンサルティング	→ 2024 年 7 月に清算を決議
人材事業	(株)アスリートプランニング	人材採用（新卒採用、中途採用）支援等	
	(株)GeaREmake	人材採用（中途採用）支援等	2024 年 1 月新設
	(株)フォーハンズ	幼児教育、コミュニティ開発支援等	→ 24/6 期 3Q に株式譲渡
	(株)スポーツストーリーズ	運動教育、スポーツ教室運営等	→ 24/6 期 4Q に株式譲渡
	(株)ブロンコス 20	バスケットボールのクラブチーム運営	→ 24/6 期 4Q に株式譲渡
EC 事業	(株)スカラブレイス	対戦型ゲームのトレーディングカード売買 EC サイトの運営	
金融事業	日本ベット少額短期保険(株)	少額短期保険業	
インキュベーション事業	(株)スカラ	投資事業、戦略投資事業（M&A 支援）	
	(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	
	(同)SCL キャピタル	投資ファンド運営	
	SCSV1 号投資事業有限責任組合	投資ファンド	
	(株)スカラパートナーズ	イノベーション・インキュベーション・インベストメント	→スカラコミュニケーションズに統合 (共創事業は清算)

注：2024 年 6 月末時点

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

会社概要

事業セグメント別売上構成比(2024年6月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

2024年6月期は事業の集中と選択により、複数の子会社を売却また整理・統合した。2025年6月期の各事業セグメントを構成する子会社について整理して見ると、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(株)スカラコミュニケーションズ、ふるさと納税システム^{※1}やフレイル^{※2}対策、各種事務局システムの開発・保守を展開するエッグ、クラウド活動管理ツールを開発・販売を行う(株)Retoolの3社で主に構成され、コールセンターサービスを提供していた(株)スカラサービスの一部をスカラコミュニケーションズに統合した。また、SaaS/ASPサービスを開発していたreadytoworkの株式を2024年4月に譲渡し連結対象から外したほか、同年7月にカスタマーサポート運営のコンサルティングを手掛けていたレオコネクトの清算決議を行い、同事業から撤退することが決定している。

※1 寄附者情報や返礼品の管理、各種関連書類の作成等を、自治体職員が正確・簡単に行うことができるシステム。エッグは国内で初めて同システムを開発・提供し、地方自治体の1/3に当たる680以上の自治体に導入実績を持つ。
 ※2 「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、(一社)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。

人材事業については、体育会系大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。幼児教育サービスを展開していたフォーハンズは2024年3月に、スポーツ教室を運営していたスポーツストーリーズ及びその子会社のブロンコス20については同年6月に株式を譲渡し連結対象から外れている。

EC事業については従来どおり(株)スカラプレイスで対戦型ゲームのトレーディングカード売買ECサイトを運営しており、金融事業については日本ペット少額短期保険でペット保険を開発・販売している。インキュベーション事業では、同社で戦略投資事業(M&A支援サービス)を展開しているほか、(株)ソーシャル・エクスで官民共創プラットフォーム「逆プロポ」の企画・運営等、(同)SCLキャピタルで投資ファンド運営事業を行っている。法人向けワーケーションサービスや新規事業開発を行っていたスカラパートナーズについては、スカラコミュニケーションズに統合した(法人向けワーケーションサービスからは撤退)。

会社概要

(1) DX 事業

DX 事業では、Web や電話による問い合わせ、情報検索、申し込みなどの SaaS/ASP サービス（「i- シリーズ」）をはじめとした各種 IT サービスの開発・提供、並びに IT システムの受託開発、カスタマーサポート事業（2025 年 6 月期に清算予定）などで構成されている。SaaS/ASP サービスはストック型ビジネスとして安定収益基盤の役割を果たしている。

ここ数年は、DX をテーマとした新規事業や新規サービスの創出、既存事業の再定義などを加速するために、各業界、関連技術に精通したパートナーとの協業を積極的に進めている。一例を挙げると、提携先の 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、大塚製薬(株)と共創する次世代デジタルヘルスケアサービスなどを開発し、サービス化に向けた取り組みを推進している。

今後も社会課題の解決につながる共創型の開発プロジェクトを多く手掛け、それを横展開することで成長を加速していく戦略を掲げている。SaaS/ASP サービスについても、これら共創案件の開発プロジェクトの 1 メニューとして提供するケースが増えると予想される。SaaS/ASP サービスは月額 10 万円前後のサービス料金となるが、共創型プロジェクトになると月額 200 万円を超える大型ビジネスとなる可能性もある。受注からサービス提供開始までのリードタイムが長くなるため収益化までに時間を要するものの、営業効率向上のため、共創型プロジェクトが増えてくれば収益性向上につながるものと予想される。

また、レオコネクで展開していたカスタマーサポート事業では光通信 <9435> グループやその代理店を主な顧客としていたが、ここ数年は収益低迷が続いており今後も回復に時間を要しそうなことから、清算することを決定した。

DX 事業の主なサービス内容

分類	商品名	概要
情報検索	i-search	サイト内検索エンジン
	GEAR-S	API ベースの Web サイト構築ツール
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
	i-linkplus	関連リンク表示サービス
コンテンツ配信	i-gift	デジタルギフトサービス
	法人ニュースサービス	法人向けニュース配信
各種受付	SaaS 型 IVR	24 時間 365 日の自動音声応答システム
	キャンペーンサイト構築	キャンペーンサイト構築・受付
問い合わせ管理	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
データ管理	PatentManager6	最新の特許管理システム
	GripManager	契約管理システム
認証	i-identify	着信電話認証サービス

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

会社概要

(2) 人材事業

人材事業については、アスリートプランニングが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、プロアスリートのセカンドキャリア支援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)となる。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 を新たに設立した。

(3) EC 事業

EC 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買取販売では業界 No.1 の EC ショップとしての地位を確立している。2020年6月期からは海外ユーザーからの買取も開始し、取引流通額も年率2ケタ成長で伸び続けている。

(4) 金融事業

金融事業は、2022年4月に子会社化した日本ペット少額短期保険が展開している。ペット保険「いぬとねこの保険」を提供しており、補償割合最大90%などの特長ある保険商品を揃えている。

(5) 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、同社による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」、SCL キャピタルによる投資ファンド運営事業などが含まれる。

「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実施する際に、当該事業の需要動向の把握や仮説検証などをスピーディに実施したいときに活用するサービスである。従来の公募プロポーザルは、自治体が予算を持って公募するプロジェクトに対して、受注を狙う企業が事業計画書を作成・提出し、それを第三者機関が評価し選定するが、「逆プロポ」では企業が費用を負担して企画する社会課題解決型のテーマに対して、参加を希望する自治体を公募する流れとなる。参加可能な自治体はテーマに則した実証実験などの提案書を作成・申し込みを行う。選定する自治体数は複数でも可能であり、企業は多くの実証実験を行うことができる。なお、選定された自治体に対しては公募する企業側から「寄付受納」という形で予算が支払われる。ソーシャル・エックスが直接得られる収益は少ないが、同プロジェクトで活用するシステムの開発を同社が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 支援などほかのプロジェクトを受注する機会も増えるため、「逆プロポ」を官民共創プロジェクト拡大のための重要なフック役として位置付けている。

業績動向

2024年6月期は事業構造改革に伴う一時費用の計上により損失を計上

1. 2024年6月期の業績概要

2024年6月期の連結業績（継続事業ベース）は、売上収益で前期比9.5%減の10,714百万円、営業損失で2,155百万円（前期は397百万円の利益）、税引前損失で2,166百万円（同374百万円の利益）、親会社の所有者に帰属する当期損失で2,887百万円（同218百万円の損失）となった。

2024年6月期連結業績（IFRS、継続事業）

（単位：百万円）

	23/6期		会社計画※	24/6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	11,838	-	8,300	10,714	-	-1,123	-9.5%	2,414
売上原価	4,927	41.6%	-	4,559	42.6%	-367	-7.5%	-
販管費	4,586	38.7%	-	4,742	44.3%	155	3.4%	-
その他の収益・費用	19	-	-	-2,089	-	-2,108	-	-
投資事業有価証券に係る損益	37	-	-	117	-	79	-	-
営業利益	397	3.4%	-1,100	-2,155	-20.1%	-2,552	-	-1,055
税引前利益	374	3.2%	-1,100	-2,166	-20.2%	-2,541	-	-1,066
親会社の所有者に帰属する当期利益	-218	-1.8%	-2,700	-2,887	-27.0%	-2,669	-	-187

※ 会社計画は2024年4月発表値
出所：決算短信よりフィスコ作成

売上収益は人材事業やEC事業、インキュベーション事業で増収となったものの、主力のDX事業が前期比18.7%減と大きく落ち込んだことが響いて減収となった。また、利益面ではインキュベーション事業の営業損失が前期から若干縮小したのを除いて、すべての事業セグメントで減益または損失を計上することとなった。業績悪化を受け、子会社の売却も含めて思い切った事業構造改革を実施し、のれんや無形資産などの減損損失を合わせて1,961百万円（前期比1,561百万円増）計上したほか、本社オフィス縮小に伴う一時費用（解約違約金、引越費用、固定資産除却損等）として約200百万円、事業構造改善費用（53名※の特別退職加算金及び再就職支援費用）として193百万円を計上したことが要因だ。これら一時費用の影響を除いたNon-GAAP指標による営業損益では203百万円の損失（前期は359百万円の利益）となっており、DX事業の減収に伴う利益減が主な悪化要因となった。

※ 2024年6月期末の連結従業員数は529名で、約1割の人員を削減した。退職者のうち約30名はエンジニアだったため、2025年6月期は中途採用や外部委託で開発リソースを補充することになっている。

なお、2024年4月に発表していた修正計画に対しては、一部事業の非継続事業化が2025年6月期にずれ込んだことにより売上高で2,414百万円上回ったものの、営業損失は第4四半期に減損損失をさらに積み増すことになったため、1,055百万円拡大することとなった。

業績動向

2024年6月期は人材事業、EC事業、インキュベーション事業で増収を達成

2. 事業セグメント別動向

セグメント別業績

(単位：百万円)

		23/6期 実績	24/6期 実績	前期比		一時費用
				増減額	増減率	
DX事業	売上収益	7,213	5,865	-1,347	-18.7%	
	営業損益	350	-1,217	-1,567	-	減損損失 945 百万円、事業構造改善費用 149 百万円
人材事業	売上収益	963	1,028	65	6.8%	
	営業利益	286	266	-19	-6.9%	
EC事業	売上収益	2,138	2,238	100	4.7%	
	営業利益	316	240	-76	-24.1%	
金融事業	売上収益	1,245	1,216	-28	-2.3%	
	営業損益	-196	-818	-621	-	減損損失 613 百万円
インキュベーション事業	売上収益	269	294	25	9.4%	
	営業損益	-203	-188	15	-	減損損失 61 百万円

注：営業利益はIFRS基準、本社費用配賦後ベース

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 18.7% 減の 5,865 百万円、営業損失は 1,217 百万円（前期は 350 百万円の利益）となり、Non-GAAP 指標での全社費用配賦前営業利益でも同 47.4% 減の 529 百万円と大幅減益となった。

主要会社別で見ると、スカラコミュニケーションズが売上収益で同 9.1% 減の 3,346 百万円、営業損失で 286 百万円（事業構造改善費用含む）、日本の会計基準でも 166 百万円の損失（前期は 1 億円強の利益を計上）となったほか、エッグが売上収益で同 43.6% 減の 1,170 百万円、営業損失で 441 百万円、日本の会計基準で 94 百万円の利益（前期は 3 億円強の利益）となるなど、主要 2 社の業績が揃って悪化した。

子会社別業績

(単位：百万円)

会社名	売上収益	営業利益 (日本基準)	減損・ 連結調整等	営業利益 (IFRS)
スカラコミュニケーションズ	3,346	-166	-120	-286
エッグ	1,170	94	-535	-441
スカラサービス	184	-43	-27	-70
Retool	274	7	0	7
レオコネクト	1,049	-14	0	-14

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

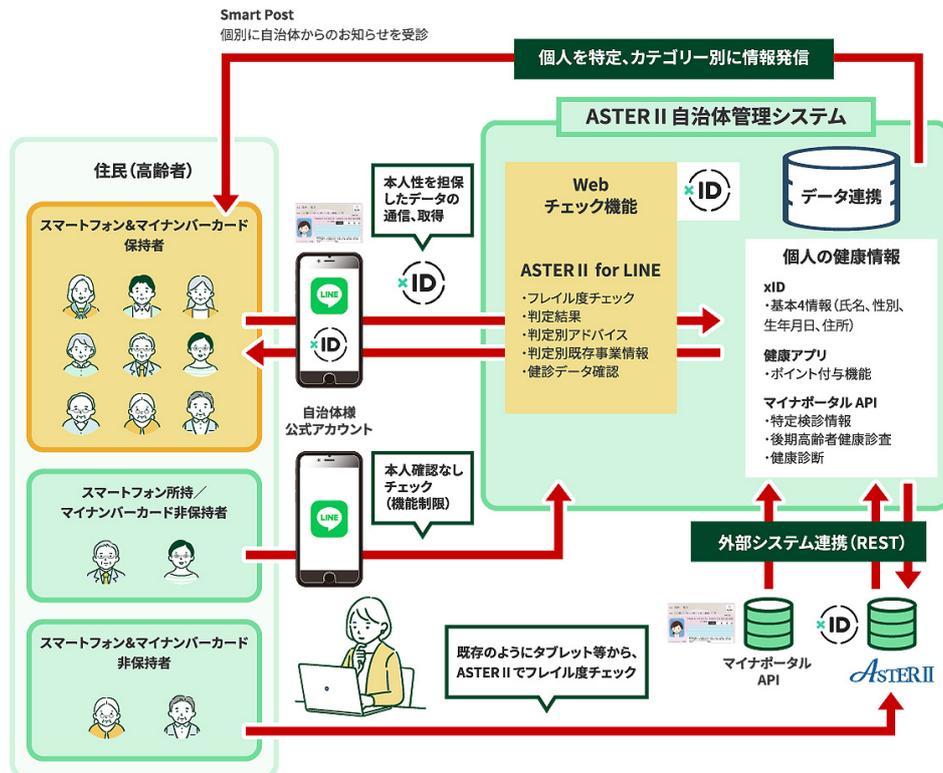
業績動向

スカラコミュニケーションズについては、主要顧客である大手保険会社向けの新規開発案件が顧客事由により縮小したことや継続案件の売上規模が縮小したことが減収減益要因となった。ストック型ビジネスである「iシリーズ」については伸び率こそ鈍化したものの、着実に新規顧客獲得が進み堅調に推移した。また、2023年6月期より開始したDX人材の派遣サービス事業については、慢性的なデジタル人材の不足を背景に約1億円の売上を計上しており、今後も年率50%の売上成長を目指している。なお、業績悪化に伴い53名(うち約30名がエンジニア)の人員削減を実施したことにより、事業構造改善費用として149百万円を計上した。

エッグについてはデジタル田園都市国家構想交付金に係る案件獲得(フレイル予防事業*など)が進んだものの、前期の収益に貢献したGoToトラベル事業や全国旅行支援事業の終了が減収減益要因となった。業績悪化を受けて今後の収益計画を見通したことに伴い、のれん150百万円及び無形資産等492百万円の減損損失を計上した。のれんについては前期末で314百万円だったため、5割を減損したことになる。

* エッグが開発したフレイル早期発見システムのことで、自治体公式LINEを入り口として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ことが可能となる。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行う仕組みとなっている。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、健康増進と介護費用の負担軽減の効果が期待される。

「ASTER II for LINE」の概念図



出所：同社ホームページより掲載

レオコネクトのカスタマーサポートセンター事業については、売上高で前期比12.9%減の1,049百万円と減収基調が続く、営業損失も14百万円を計上するなど低迷が続いた。同社では今後も収益回復が見込み難いと判断し、事業撤退することを決定している(2024年7月に清算を決議)。

業績動向

(2) 人材事業

人材事業の売上収益は前期比 6.8% 増の 1,028 百万円、営業利益は同 6.9% 減の 266 百万円、全社費用配賦前営業利益では同 6.1% 減の 304 百万円となった。企業の新卒採用意欲の高まりにより、体育会学生や女子学生に特化した採用支援サービスが堅調で、採用イベント開催数の増加や出展企業数の増加により増収基調が続いた。利益面では、中途採用・転職支援サービス事業や学生向けキャリア教育事業などの新規事業の立ち上げコスト増が減益要因となった。これら新規事業については、既存事業で蓄積した会員情報などを有効活用することで早期収益化を図ることにしている。中途採用・転職支援サービスについては新たに GeaREmake を 2024 年 1 月に新設しており、売上収益で 15 百万円、営業損失で 11 百万円となった。

子会社別業績

(単位：百万円)

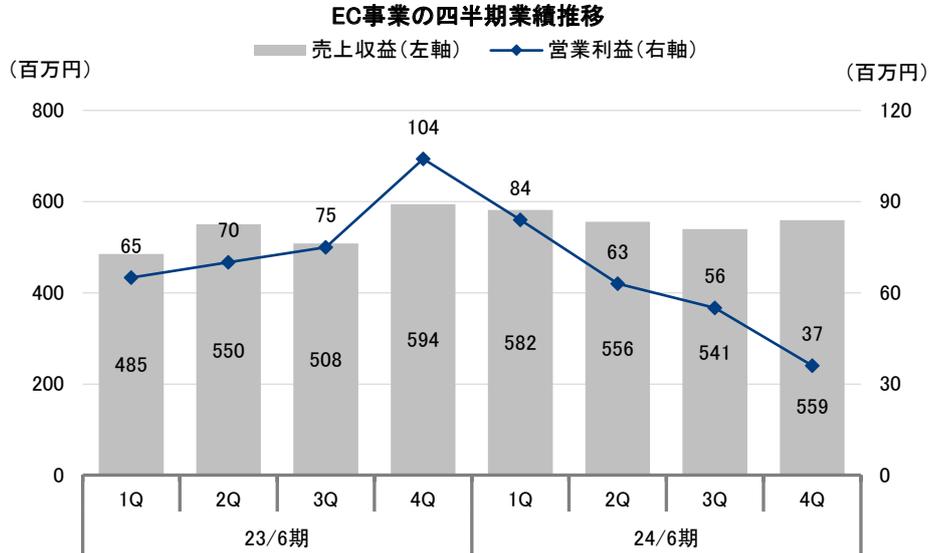
会社名	売上収益	営業利益 (日本基準)	減損・ 連結調整等	営業利益 (IFRS)
アスリートプランニング	1,050	277	1	278
GeaREmake	15	-11	0	-11

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(3) EC 事業

EC 事業の売上収益は前期比 4.7% 増の 2,238 百万円、営業利益は同 24.1% 減の 240 百万円となり、全社費用配賦前営業利益でも同 20.1% 減の 303 百万円となるなど子会社化以降初めて減益となった。売上収益については、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、SEO をはじめとしたデジタルマーケティング施策や UI/UX の改善によるユーザビリティ向上に取り組んだこと、また、2023 年 9 月に Web サイト「カードショップ - 遊々亭 -」のフルリニューアルを実施したことなどもあり会員数が順調に拡大し、増収要因となった。ただ、四半期ベースで見ると第 4 四半期は前年同期比 5.9% 減の 559 百万円と減収に転じるなどブレーキがかかった状況となっている。これは前期に活況を呈した一部のタイトルの需要が外部環境の変化により沈静化したことや、同タイトルに依存しすぎたことが要因だ。利益面では、システムの改修・改善費用や AI 技術の導入検討を積極的に推進しており、これら開発費の増加が減益要因となった。なお、AI については物流拠点における発送業務の一部で画像認識ソリューションの導入を開始しており、今後の生産性向上に寄与するものと期待される。

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

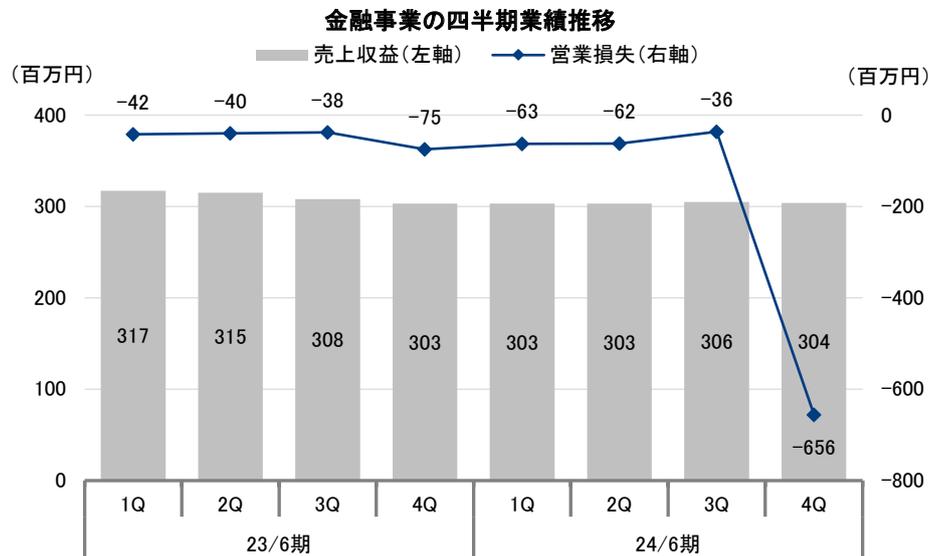
(4) 金融事業

金融事業の売上収益は前期比 2.3% 減の 1,216 百万円、営業損失は 818 百万円（前期は 196 百万円の損失）となり、Non-GAPP 指標での全社費用配賦前営業損失も 169 百万円（同 160 百万円の損失）と損失額が若干拡大した。利益率の高い新商品の販促活動を実施したことにより、保有契約件数は過去最高を更新したものの、1 契約当たり保険料の低下が売上収益の減少要因となった。利益面では、販売代理店の見直し^{※1}と支払基準の厳格化に取り組んだことで、保険損害率^{※2}の改善傾向が続いたものの、新商品開発に伴う先行投資や Web サイトの改修等のマーケティング施策に関連した費用を積み増したこともあり Non-GAAP 指標で損失額が若干拡大した。また、収益力向上の進捗が遅れている影響等に照らし、第 4 四半期にのれん 355 百万円とその他固定資産 258 百万円を減損損失として計上した。のれんについては全額を減損処理した。

※1 販売効率の悪い代理店（契約継続率の低い代理店）の整理と新たな代理店（インターネット代理店含む）の獲得を進めている。

※2 保険損害率 = 支払保険金 ÷ 保険料収入

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

(5) 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 9.4% 増の 294 百万円、営業損失は 188 百万円（前期は 203 百万円の損失）、Non-GAPP 指標での全社費用配賦前営業損失は 190 百万円（同 235 百万円の損失）となった。

会社別で見ると、スカラについては売上収益で 1,121 百万円、日本会計基準の営業利益で 42 百万円、IFRS 基準では子会社のスカラサービスや日本ペット少額短期保険の株式評価損 1,005 百万円、並びに繰延税金資産の取崩し 440 百万円を一時費用として計上したことにより、2,271 百万円の営業損失となった（売上収益の大半はグループ内取引で相殺され、一時費用に関しては連結業績に影響しない）。事業面では、新規事業として立ち上げた M&A 実行支援サービスの実績が積み上がってきたが売上規模としては数千円程度とまだ小さく、サービス開発費用など先行投資負担により営業利益は減益となった。

ソーシャル・エックスは売上高で 187 百万円、営業利益で 50 百万円と堅調に推移した。「逆プロポ」を通じた官民共創による社会課題解決型の新規事業創出支援が順調に推移したほか、東京都の「多様な主体によるスタートアップ支援展開事業（TOKYO SUTEAM）※」の協定事業者として実施している社会課題解決型スタートアップの創出・支援を目指す「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）」や、同様の取り組みを行う沖縄県や群馬県などでも支援事業者として参画するなど横展開が進んだ。また、こうした取り組みが注目され、地域の金融機関との連携も複数スタートするなど成果が出始めている。そのほか、一部の事業について今後の収益力の見直しを行い、固定資産の減損損失 61 百万円を計上した。

※ 東京都と協働してスタートアップを支援する事業者を「協定事業者」として募集・選定し、協定事業者は、東京都やほかの協定事業者と連携しながら、スタートアップや起業希望者などに対し、原則 1 年半にわたり、それぞれのアイデア、ネットワーク、フィールドなどの強みを生かした多彩な支援を行っていく。協定事業者が行った取り組みの成果に対して、東京都が協定金を支払う格好で、協定金の額については協定事業者が設定した KPI の達成状況、及び事業全体の成果に対する外部有識者などで構成する評価委員会における評価に応じて決定する。

業績動向

子会社別業績

(単位：百万円)

会社名	売上収益	営業利益 (日本基準)	減損・ 連結調整等	営業利益 (IFRS)
スカラ	1,121	42	-2,313	-2,271
ソーシャル・エックス	187	50	0	50
SCL キャピタル	14	13	11	24
SCSV1 号投資事業有限責任組合	194	28	73	101

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業構造改革の実施により資産のスリム化が進む

3. 財務状況と経営指標

2024年6月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比5,616百万円減少の12,699百万円となった。流動資産では現金及び現金同等物が923百万円減少し、非流動資産では事業構造改革の実施に伴い使用権資産が1,456百万円、のれんが1,012百万円、無形資産が1,049百万円、繰延税金資産が325百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比2,096百万円減少の8,130百万円となった。主にリース負債が1,496百万円、有利子負債が212百万円、繰延税金負債が255百万円それぞれ減少した。資本合計は同3,519百万円減少の4,569百万円となった。親会社の所有者に帰属する当期損失2,887百万円を計上したほか、配当金647百万円を支出したことが主な減少要因となった。

経営指標を見ると、事業構造改革の実施に伴いのれんを含めた減損損失を計上したことにより資産がスリム化し、資本も損失計上と配当金支出に伴い減少したことから、親会社所有者帰属持分比率は前期末の42.8%から34.2%に低下した。また、有利子負債比率も前期末の76.6%から133.5%に上昇するなど財務内容は一時的に悪化した。ただ、ネットキャッシュ（現預金－有利子負債）は2021年6月期末の3,835百万円をピークに減少傾向が続いているとは言え、2024年6月期末の1,027百万円のプラスを維持するなど、財務の健全性は維持していると判断される。同社では事業構造改革について、2025年6月期も一部の事業の清算・売却を進める意向であるが、大半は2024年6月期で実行済となっており、今後は業績の回復に取り組み、財務基盤を再び強化することにしており、経営の安全性を示す指標も改善に向かうものと予想される。

業績動向

連結財政状態計算書 (IFRS) 及び経営指標

(単位：百万円)

	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期	増減額
流動資産	12,991	12,030	10,280	9,106	-1,174
(現金及び現金同等物)	9,809	9,625	7,740	6,817	-923
非流動資産	7,338	8,786	8,035	3,593	-4,441
(のれん)	1,949	2,356	1,990	978	-1,012
資産合計	20,330	20,816	18,316	12,699	-5,616
負債合計	9,859	11,810	10,227	8,130	-2,096
(有利子負債)	5,973	6,951	6,002	5,790	-212
資本合計	10,470	9,006	8,089	4,569	-3,519
(親会社の所有者に帰属する持分)	10,162	8,687	7,832	4,338	-3,493
(非支配持分)	308	318	257	231	-26
経営指標					
(安全性)					
親会社所有者帰属持分比率	50.0%	41.7%	42.8%	34.2%	-8.6pt
有利子負債比率	58.8%	80.0%	76.6%	133.5%	56.9pt
ネットキャッシュ	3,835	2,674	1,737	1,027	-710

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年6月期の営業利益はV字回復し、 2021年6月期以降で最も高い水準に

1. 2025年6月期の業績見通し

2025年6月期の連結業績は売上収益で前期比5.7%減の10,100百万円、営業利益で550百万円(前期は2,155百万円の損失)、税引前利益で540百万円(同2,166百万円の損失)、親会社の所有者に帰属する当期利益で340百万円(同2,887百万円の損失)とV字回復を目指す。営業利益と税引前利益は2期ぶりの黒字転換、親会社の所有者に帰属する当期利益は4期ぶりの黒字転換となる見通しだ。また、営業利益及び税引前利益の水準は2021年6月期以降で最も高い水準となる。売上収益については減収を見込んでいるが、レオコネクトの売上収益分(2024年6月期1,049百万円)がなくなるため、継続事業ベースでは売上収益も2期ぶりに増収に転じることになる。

今後の見通し

2025年6月期連結業績見通し (IFRS)

(単位：百万円)

	24/6期 実績	25/6期 会社計画	前期比	
			増減額	増減率
売上収益	10,714	10,100	-614	-5.7%
営業損益	-2,155	550	2,706	-
税引前損益	-2,166	540	2,707	-
親会社の所有者に帰属する 当期損益	-2,887	340	3,228	-
1株当たり当期損益(円)	-166.53	19.61		

出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、同社は新経営体制下での今後の経営方針として、IT（EC事業含む）と人材を主軸事業に成長を目指す方針を打ち出し、それ以外の事業については売却または清算を検討していく意向を示している。このため、その動向次第では売上収益も変動する可能性はある。ただ、利益ベースではここ数年、業績計画が未達となるなど投資家の期待を裏切ってきたこともあって保守的に計画を策定しており、各利益は公表値を下限として上振れを狙っているようだ。実際、営業利益で2,705百万円の増益を見込んでいるが、このうち前期に計上した減損損失1,961百万円や本社オフィス縮小に伴う関連費用約200百万円、事業構造改善費用（特別退職加算金及び再就職支援費用等）193百万円などの一時費用がなくなることで約23億円の増益要因となるほか、オフィス縮小に伴い賃借料が200百万円減少するなど費用が大幅に減少する見込みであり、実質的には200百万円程度の増益で計画を達成できることになり、保守的な印象が強い。

DX事業と金融事業の損益が大幅に改善する見通し

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)

		24/6期 実績	25/6期 計画	前期比	
				増減額	増減率
DX事業	売上収益	5,865	5,000	-865	-14.8%
	営業損益	-1,217	465	1,683	-
人材事業	売上収益	1,028	1,213	185	18.0%
	営業利益	266	247	-19	-7.1%
EC事業	売上収益	2,238	2,515	277	12.4%
	営業利益	240	377	137	57.1%
金融事業	売上収益	1,216	1,077	-139	-11.4%
	営業損益	-818	-170	649	-
インキュベーション事業	売上収益	294	347	53	17.9%
	営業損益	-188	-55	134	-

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 14.8% 減の 5,000 百万円、営業利益は 465 百万円（前期は 1,217 百万円の損失）を見込む。既述のとおり、レオコネクットの清算により売上収益で 1,049 百万円の減収要因となり、継続事業ベースでは 3.1% 増収となる見通し。

スカラコミュニケーションズについては、ストック型ビジネスである「i シリーズ」が堅調に推移するほか、金融サービス企業から受注した数億円規模のシステム開発案件※が売上貢献すること、DX 人材派遣サービスや xID やその他企業との協業案件（デジタル ID と連携した施設予約システム、スマートヘルスケアプラットフォーム、畜産 DX 等）が伸びることにより増収、営業利益も黒字転換する見通し（前期は 286 百万円の損失）。前期の減収要因となった保険会社向けビジネスについてはトップセールスによる営業提案を行うことで回復を目指す方針だが、業績計画では保守的に見積もっている。

※ スマートフォンアプリによるオートローンサービス。同顧客向けにはそのほか複数件の開発案件を受注しており、2026 年 6 月期以降も高水準の売上が見込まれている。

2022 年から大塚製薬、損害保険ジャパン（株）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」については、2024 年秋より本格的にサービスを開始する見通しとなっている。同サービスはスマートフォンアプリを通じて健康維持・増進プログラムの提供と日常生活に関する簡単なアンケートを実施することで、利用者の現在の健康状態を可視化するとともに将来の健康リスクを提示するほか、特定保健用食品※を購入できる仕組みとなっており、生活習慣の改善や生活スタイルの見直しを支援するサービスとなる。同社はシステム開発・保守・運用、サービス運営などを担当する。販売活動は大塚製薬や損害保険ジャパンが行い、「健康経営」に取り組む法人や団体向けだけでなく、ドラッグストアや調剤薬局などで薬剤師が行っている健康アドバイスのためのツールとしての拡販を進める計画となっている。同社はシステム開発料のほか、月額利用料の一部を売上に計上する。

※ 大塚製薬の「賢者の食卓 ダブルサポート」。

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となる「U- メディカルサポート」を開発、2023 年 1 月より提供を開始している。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® ※1」を通じて牛の健康状態を把握し、異変を察知してすぐに獣医師が往診できない場合に、酪農家はスマートフォンアプリ「U- メディカルサポート」を使って獣医師とコンタクトし、遠隔診療してもらうことで診断遅れによる牛の健康状態の悪化を防ぐ効果が期待されている。また獣医師にとっても、同ツールを利用することで業務負担が軽減するといったメリットがある。国内で飼育されている乳用牛は約 137 万頭、このうち約 10 万頭で「U-motion®」が利用されており、デザミスを通じて「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。「U- メディカルサポート」は、獣医師が支払う月額利用料※2のうち一定比率を同社の売上として計上するため提供開始直後の業績寄与は少ないが、導入施設数の増加や横展開により安定収益源としての貢献が期待される。今後は酪農家向けを対象としたサービスについてもデザミスと協業しながら開発していくことを検討している。

※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 万円だが、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。

今後の見通し

エッグの業績については、前期途中で終了した全国旅行支援事業関連の売上がなくなるほか、ふるさと納税システムもダウントレンドにあることから売上収益については2割減収と保守的に見込んでいる。一方、IFRS基準の営業利益は減損損失がなくなることから数千万円程度の黒字に転換する見通し（前期は441百万円の損失）。地方自治体向けのフレイル予防事業については、2025年度の予算取りに向けて前年の2.5倍超の自治体に対して見積書を提出しており、採用が決まれば売上貢献することになる。既に運用が進んでいる米子市（鳥取県）では、高齢者の大半が同アプリを利用しており、健康ポイントシステムを新たに実装するなど行政と一体となって利用促進のための取り組みを推進している。同社ではフレイル予防事業に6年前から取り組んでおり、これら導入・運用ノウハウを強みに拡販を進めていく。自治体当たりの平均的な売上としては、アプリの開発料で10～15百万円、月額利用料で30～40万円程度で、これに導入支援や伴走支援などの付加サービスを追加する格好となる。

(2) 人材事業

人材事業の売上収益は前期比18.0%増の1,213百万円、営業利益は同7.1%減の247百万円を計画している。引き続き企業の新卒採用意欲が旺盛で、体育会系学生の採用支援サービスの伸張を見込む。また、中途採用支援サービスについても売上規模は数千万円とまだ小さいものの、新卒学生の会員基盤を有効活用しながら事業を拡大していく考えだ。なお、営業利益が減益計画となっているのは、本社費用の按分基準変更により同事業セグメントにおける配賦費用が増加するため、本社費配賦前の営業利益では増益となる見通しだ。

(3) EC事業

EC事業の売上収益は前期比12.4%増の2,515百万円、営業利益は同57.1%増の377百万円となる見通し。トレーディングカードゲーム市場の成長が続くなか、特定タイトルの需要動向に左右されないバランスの取れた仕入活動を行うほか、同業界におけるシステム開発を受託することで売上成長を図る。利益面では、増収効果や粗利率の高いタイトルの販売強化に加えて、開発費の減少並びに画像認識技術の導入によるオペレーションコストの抑制などが増益要因となる。営業利益率では15.0%と2期前の水準まで回復する見通しだ。なお、AIによる買取査定システムについても開発を進めているが、具体的な導入時期は未定となっている。

(4) 金融事業

金融事業の売上収益は前期比11.4%減の1,077百万円、営業損失は減損損失がなくなるため170百万円（前期は818百万円の損失）まで縮小する見通し。売上収益は平均単価の低い新商品の売上構成比上昇が減収要因となる。利益面では、固定費負担がまだ重く、損失が続く見込みとなっている。

(5) 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17.9%増の347百万円、営業損失は減損損失がなくなることから55百万円（前期は188百万円の損失）に縮小する見通し。売上収益は引き続き自治体案件の増加と全国のアクセラレーション事務局の受託件数拡大（1件当たり平均売上高は30～40百万円）、M&A伴走支援サービスが増収要因となる。利益面では、コスト最適化に取り組むことで損失額を縮小していく。なお、ファンドによる投資事業に関しては新規の投資を凍結しており、既存の投資案件で満期まで運用する方針となっている。

IT 及び人材事業を主軸に展開し、新経営体制下で再成長を目指す

3. 今後の経営方針と経営戦略

同社は2023年8月に発表した3ヶ年の中期経営計画（2024年6月期～2026年6月期）について、策定当時から業績の進捗に大きな乖離が生じ、2024年4月に代表執行役及び社長が交代し新経営体制に変わったこと、並びに事業構造改革を進めていることから同計画を一旦取り下げ、事業構造改革が完了したタイミングで発表する予定としている。

2025年6月期の経営方針としては、財務の健全性と透明性の確保を図ることでステークホルダーからの信頼を獲得することを最重要課題として取り組んでいく。また、企業価値向上のための施策としては、主力のIT事業（DX事業及びEC事業）や人材事業、官民共創コンサルティング事業に注力し、各事業分野で新規市場の開拓と既存市場の深耕を進めることで安定した収益基盤の確立と収益成長を実現していく考えだ。

経営戦略としては、「透明性の高い情報開示とガバナンスの徹底」「顧客中心主義の徹底」「社会貢献と持続可能な経営」の3つのテーマに取り組み、人材育成と組織力の強化、技術革新と品質向上、官民共創の推進を重点施策として推進していく。ここ数年は、積極的なM&Aにより事業領域を拡大してきたが、リソースが分散し主力のDX事業の収益力が低下する一因になったと見ることもできる。今回、事業構造改革により事業の集中と選択を進めたことで、DX事業の収益力が回復する可能性は高いと弊社では見ている。加えて、成長ポテンシャルの大きい行政DX分野において、パートナー企業との共同プロジェクトや官民共創プロジェクトを推進することで、需要を取り込んでいく機会は今後さらに増えると予想され、これら取り組みが順調に進めば同社の業績も成長軌道に復帰するものと弊社では見ている。

今後の見通し

2025年6月期の経営方針と経営戦略

経営方針	大方針	財務の健全性と透明性の確保		
		<ul style="list-style-type: none"> 安定した財務基盤を維持し、効率的な資本運用を行うことで、企業価値の向上を目指す 透明性の高い情報開示とガバナンスを徹底し、ステークホルダーからの信頼を獲得する 		
	企業価値向上施策	選択と集中の事業展開による安定的成長		
		<ul style="list-style-type: none"> 主力のIT事業、人材紹介、官民共創コンサルティングの安定した収益基盤確立に注力する 各事業分野で専門性を活かし、新規市場の開拓と既存市場の深耕を進める 		
経営戦略	選択と集中の基準	透明性の高い情報開示とガバナンスの徹底	顧客中心主義の徹底	社会貢献と持続可能な経営
		<ul style="list-style-type: none"> 透明性の高い情報開示とガバナンスを実現すべく、サービス提供のためのリソースだけでなく本社機能の強化を進める 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客ニーズに迅速かつ的確に対応し、顧客満足度の向上を目指す 顧客との長期的な信頼関係を構築し、持続的なビジネスパートナーシップを形成する 	<ul style="list-style-type: none"> 環境保護、社会貢献、ガバナンス(ESG)を重視した経営を行い、持続可能な社会の実現に貢献する 企業の社会的責任(CSR)活動を通じて地域社会との共生を図る
	提供価値	人材育成と組織力効果①	技術革新と品質向上①	官民共創の推進①
		<ul style="list-style-type: none"> 専門性とリーダーシップを持つ人材の育成による生産性向上を図る ダイバーシティとインクルージョンの推進によるイノベーション創出と監督機能を強化する 	<ul style="list-style-type: none"> 革新的なソフトウェアソリューションを提供する 業界最高水準のサービス品質を目指す 	<ul style="list-style-type: none"> 公共サービスのデジタル化支援や地域活性化プロジェクトに積極的に参画し、社会課題の解決に貢献する
	リソース	人材育成と組織力効果②	技術革新と品質向上②	官民共創の推進②
		<ul style="list-style-type: none"> 一人ひとりの成長を支援する教育・研修プログラム 多様なバックグラウンドを持つ人材が活躍できる職場環境 	<ul style="list-style-type: none"> 最先端のIT技術 サービスの品質を常に向上させる体制 	<ul style="list-style-type: none"> 政府機関や地方自治体、民間企業との連携
	施策	人材育成と組織力効果③	技術革新と品質向上③	官民共創の推進③
		<ul style="list-style-type: none"> 社員のキャリア開発を支援するプログラムを導入し、スキルアップとキャリアパスの明確化を図る フレキシブルな働き方を推進し、ワークライフバランスの向上を目指す 	<ul style="list-style-type: none"> 最先端のIT技術を取り入れる サービスの品質を常に向上させる体制を構築する 	<ul style="list-style-type: none"> 政府機関や地方自治体、民間企業との連携を強化する

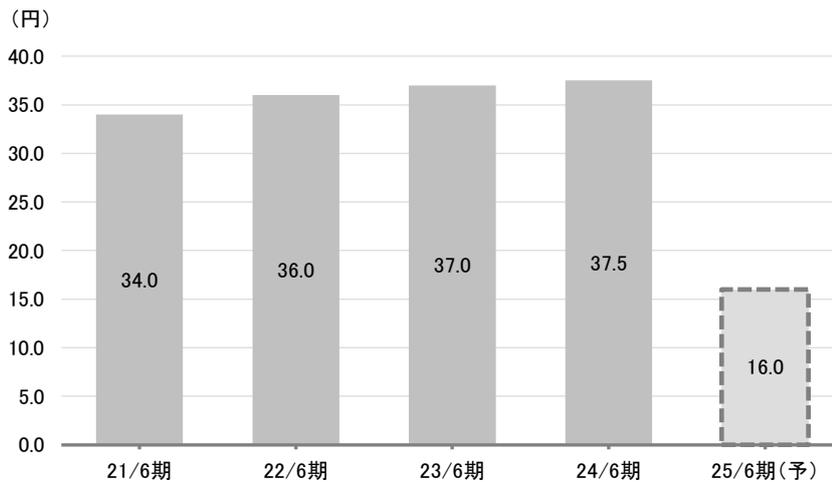
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

株主還元策

2025年6月期は配当方針変更で減配予定だが、 2026年6月期以降は再び増配を目指す

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、増配の継続を目指してきた。2024年6月期は事業構造改革の実施により多額の損失を計上したものの、同方針に基づき1株当たり配当金で前期比0.5円増配となる37.5円を実施した。2025年6月期以降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て、株式売却益等の特殊要因を除いた税引前利益の50%を目安とすることにし、1株当たり配当金を16.0円（税引前利益の51.3%）とすることを発表した。今後、特殊要因を除いたベースで増益基調が続くようであれば、配当金についても増配が見込めることになる。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していく意向だ。

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て作成されていますが、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