

Briefing Transcription

|| 対談動画文字起こし (2026年9月2日公開) ||

株式会社スカラ × DAIBOUCHOU

4845 東証スタンダード 情報・通信業

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2026年9月2日 (水)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

■ 目次

■ 出演者	01
■ 冒頭のあいさつ	02
■ 企業説明	03
■ 質疑応答	09
■ 終わりのあいさつ	25

■ 出演者

株式会社スカラ
代表執行役社長

新田 英明様

著名投資家

DAIBOUCHOU

株式会社フィスコマーケットレポーター

高井 ひろえ (司会進行役)

■ 冒頭のあいさつ

■フィスコ 高井

皆様、こんにちは。フィスコマーケットレポーターの高井ひろえです。今回は、株式会社スカラ 代表執行役社長 新田 英明様にご登壇いただき、著名投資家DAIBOUCHOUさんから気になる質問をぶつけていただきます。それでは、本日ご登壇いただく新田様、DAIBOUCHOUさんをご紹介しますいただきます。まずは、株式会社スカラ 新田様です。よろしくお願いいたします。

■スカラ 新田様

こんにちは。本日はよろしくお願いいたします。

▲フィスコ 高井

新田様は、2007年に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）へ参画され、営業部長、取締役として同社のSaaS/ASP事業の拡大を牽引されました。2015年に株式会社スカラの取締役に就任され、上席執行役員、執行役を歴任。2021年からはスカラコミュニケーションズ、2022年からは株式会社エッグの代表取締役を務められています。

2024年4月に代表執行役社長に就任し、現在は「DX×人材×官民共創」を軸としたグループ全体の成長戦略を推進されています。

続いて、著名投資家のDAIBOUCHOUさんです。よろしくお願いいたします。

●DAIBOUCHOU

こんにちは。本日はよろしくお願いいたします。

▲フィスコ 高井

DAIBOUCHOUさんは、200万円の元手を一時10億円に乗せた実績を持つ著名な個人投資家です。2000年5月に株式投資を開始し、ITバブル崩壊時の暴落を資産バリュー株で回避、不動産株への逆張り投資で2004年10月に資産1.5億円を達成されました。リーマンショックでその大半を失うという壮絶な経験をされましたが、そこから独自の「超分散投資」へとスタイルを昇華させ、再び資産10億円の大台へと振り返り、X(旧Twitter)のフォロワーは14万人を超えています。

新田様、DAIBOUCHOUさん、本日はどうぞよろしくお願いいたします。それでは、まず新田様より企業説明をお願いしますでしょうか。DAIBOUCHOUさんも、気になる点があれば随時ご質問ください。どうぞよろしくお願いいたします。

企業説明

■スカラ 新田様

会社概要とグループ体制

企業概要

SaaS/ASPで培った業務知見を、4つの事業セグメントに展開

会社名	株式会社スカラ（東証スタンダード 証券コード：4845）
創業年月日	1991年12月11日
所在地	東京都渋谷区渋谷2-21-1 渋谷ヒカリエ32F
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（IFRS）

2026年4月1日付で東京証券取引所スタンダード市場へ市場区分を変更

- DX事業**
SaaS/ASPサービス、ソフトウェア開発・保守、国策・ふるさと納税事業
スカラコミュニケーションズ/エッグ/スカラサービス/テラ（2026年9月取得予定）
- 人材事業**
新卒採用支援・キャリア教育、中途採用支援
アスブラ/GeaREmake
- TCG事業**
トレーディングカードのリユースEC「カードショップ 遊々亭」運営
スカラブレイス/HATO（2026年7月取得）
- インキュベーション事業**
戦略投資、共創型M&Aアドバイザー、官民共創「逆プロボ」
スカラ/ソーシャル・エックス

改めまして、株式会社スカラでございます。東証スタンダード市場に上場しており、証券コードは4845です。創業は1991年で、35年目を迎えました。本社は渋谷ヒカリエに置いており、従業員数は約430名です。東京、大阪、名古屋を中心に、愛知県一宮、鳥取県米子、宮城県仙台、沖縄県那覇に拠点を構え、複数のグループ会社を運営しています。決算期は6月で、先日、決算発表を終えたところです。会計基準はIFRSを採用しております。

事業ポートフォリオは大きく4つに分かれます。1つ目がDX事業で、当社の主力サービスであり、創業事業でもあります。2つ目が人材事業で、M&Aを通じて新たな柱として育ててまいりました。新卒採用支援やキャリア教育、中途採用支援といった人材サービスを中心としたセグメントです。3つ目がTCG事業です。TCGとはトレーディングカードゲームの略で、リユースECとしてカードショップを運営しており、現在、非常に伸びを見せているセグメントです。こちらもM&Aを通じてグループに参画いただいた会社が軸となっています。最後がインキュベーション事業で、これから立ち上がる新たなビジネスを軸としたセグメントです。売上・利益の規模は最も小さいものの、将来の成長戦略に向けたM&Aを行うほか、民間企業と自治体・行政・政府とをマッチングしながら新たなビジネスを作り上げる仕掛けづくりを担う会社が属しています。

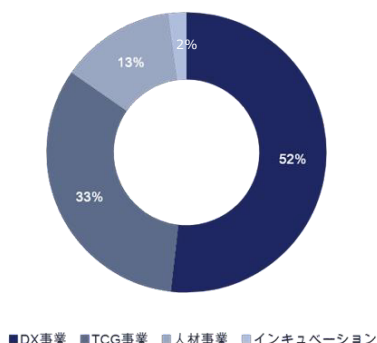
企業説明

事業ポートフォリオ（2026年6月期 通期実績）

企業概要

特定事業への一本足打法ではない、分散された収益構造

売上収益構成（百万円）



セグメント	売上収益	前期比	営業利益	前期比
DX事業	4,419	△4.3%	446	△42.5%
人材事業	1,127	+11.4%	165	+11.5%
TCG事業	2,804	+23.1%	353	+33.5%
インキュベーション	182	△33.1%	△58	—
全社費用等	—	—	△384	—
連結	8,533	+4.3%	522	△30.6%

※単位：百万円。セグメント営業利益は本社費配賦後。
ここに全社費用等を加減して連結営業利益522百万円。

人材・TCGが2ケタ成長。
DXは前期の大型開発案件の反動で減益し、連結は増収・減益での着地。

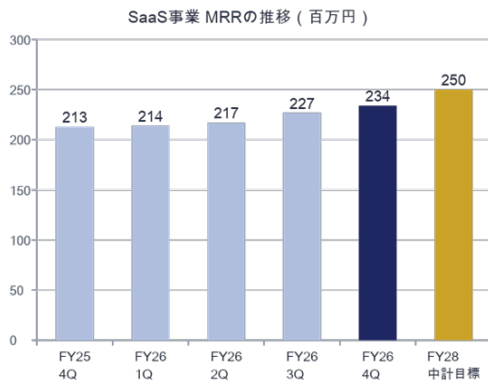
続いて、2026年6月期の実績です。売上は連結で85億3,300万円、営業利益は5億2,200万円となりました。セグメント別の売上を見ますと、DX事業が最も大きく、構成比は52%、金額は44億円です。次に大きいのがTCG事業で、こちらは足元で非常に伸びており、売上28億円、利益は3.5億円となっています。続く人材事業は売上11億円、営業利益1億6,500万円で、構成比は13%程度です。残りのインキュベーション事業が約2%という事業構造です。

前年比で見ますと、人材事業とTCG事業は前期を上回りました。一方、DX事業は若干の減少で、営業利益も大きく下がっております。これは前期にDX事業内の一部事業を売却した際の売却益が計上されているため、その反動により前期比では落ち込みが大きく見えている状況です。

ビジネスモデルの転換 — ストック収益へ

企業概要

一時売上依存から月額ストック（MRR）重視の構造へ。MRRは5四半期連続で増加



ARR 顧客アカウント数 MRR
2,814 百万円 **1,311** 件 **234** 百万円
※2026年6月期4Q（期末）時点

ストック化を支える3つの動き

- 1 料金改定を実施**
2026年4月に主要サービスで2～3%の値上げ。価格を通せる需要の強さの裏付け。
- 2 AI活用による付加価値**
「i-ask」「i-search」等でAI活用が進展し、MRR・ARRが着実に積み上がる構造に。
- 3 中計での積み上げ目標**
中計ではMRRを3年後に2.5億円へ。FY26期末で234百万円まで積み上がり、着実に前進。

次に、DX事業のビジネスモデル転換についてご説明します。これまでDX事業では大型の受託開発にも積極的に取り組んでまいりましたが、こうした案件・プロジェクトは一時売上が大きいという特性があります。受注できれば売上は伸びますが、受注できなければ反動も大きくなります。そのため、当社が重視しているのは月額ストック売上、いわゆるMRRです。ここをしっかりと積み上げていく方針です。

SaaS企業の多くはMRR、ARRを重要指標に置いていますし、当社の競合他社もARRが100億円を超えるような規模感で成長しています。当社のDX事業における重要KPIもMRR、ARRとしております。MRRは月額ストック売上で、これを12倍したものがARR、すなわち年間換算の売上となります。派手さはありませんが、着実にコツコツと積み上がっており、この積み上がり方を今後さらに大きくしていくことを狙っています。それを支える取り組みとしては、戦略的な料金改定を実施しているほか、AIによる付加価値づけも急速に進めております。中期経営計画ではMRRを2.5億円とする計画を掲げており、ややコンサバティブな数字ではありますが、現状はこれを上回るペースで積み上がっている状況です。

企業説明

事業別KPI — 人材事業とTCG事業

企業概要

人材は就活支援の登録会員が34,350人へ拡大、TCGは購入単価が初めて1万円を超えた



続いて、事業別のKPIとして、人材事業とTCG事業を1枚にまとめております。左側の図が人材事業です。主力は新卒採用支援で、登録会員数は伸びています。就職支援ですので大学4年生を対象としたビジネスであり、毎年入れ替わっていく構造ですが、これまでの累計登録会員数は過去最高の水準に達しました。学生の会員数を増やしていくことが、当社のKPIの1つとなります。東京、関西、東海それぞれの内訳は下の表のとおりです。加えて、今年、東北エリアに仙台拠点を設けており、東北エリアの学生の皆様にも当社のサービスをご利用いただくことを考えています。また、「女子キャリア」という、優秀な女性学生の採用を支援するエージェントサービスも展開しています。

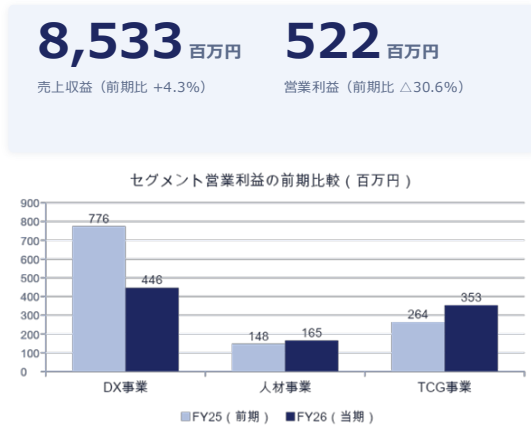
右の図がTCG事業です。「遊々亭」というECサイトを運営しており、知る人ぞ知るサイトですが、購買単価が少しずつ上がっています。物価上昇などさまざまな背景がありますが、レアカードの人気の高く、高値で売れていく状況があることが単価の引き上げにつながっています。会員数も35万人を突破し、非常に良いペースで伸ばしています。特にコロナ禍では巣ごもり需要により、トレーディングカードを楽しむユーザー人口が急拡大しました。長期的に見ても、継続的に数字を伸ばしているビジネスモデルとなっています。

TCG事業と呼んでいますが、当社が見据えているのはエンターテインメントの世界観です。カード事業を軸足としつつ、将来的にはエンターテインメント事業として拡張していきたいと考えています。

2026年6月期 通期業績

企業概要

増収を確保する一方、前期の大型案件の反動でDX事業が減益



通期のポイント

- 人材事業は売上1,127百万円 (+11.4%)、営業利益165百万円 (+11.5%) と2ケタ成長。
- TCG事業は売上2,804百万円 (+23.1%)、営業利益353百万円 (+33.5%)。遊々亭は6月に3月を超える過去最高の売上・利益を達成。
- DX事業は前期の大型開発案件（売上約3億円）の反動で売上4,419百万円 (△4.3%)、営業利益446百万円 (△42.5%)。
- インキュベーション事業は営業損失58百万円（本社費配賦後）。ここに全社費用等△384百万円を加減して連結営業利益522百万円。
- 2期にわたる事業構造改革は前期で完了。本業から距離のある事業の整理を終えた収益体質。

改めて通期業績についてご説明します。売上は85億円で前期比4.3%の増収、営業利益は30.6%の減益となりました。ただし、前期には事業売却益が約1億9,000万円計上されておりますので、前年同期と同一条件で比較するNon-GAAPという指標で見ますと、利益はさほど減少しておらず、ほぼ前年並みと評価しています。ポイントとしては、人材事業の売上が伸びていること、TCG事業も大きく伸びていることが挙げられます。DX事業は反動により減少していますが、利益率は上がっており、いわゆる筋肉質な売上構造への転換を進めている最中です。インキュベーション事業は営業損失5,800万円となりました。こちらはM&A事業を担っており、外部案件のM&A支援を生業としていますが、同時に自社M&Aの検討チームでもあります。昨年1年間の振り返りますと、ほぼ自社M&Aに注力した1年でした。その結果、外部向けの売上は優先順位が下がり、その分、売上・利益は減少しています。

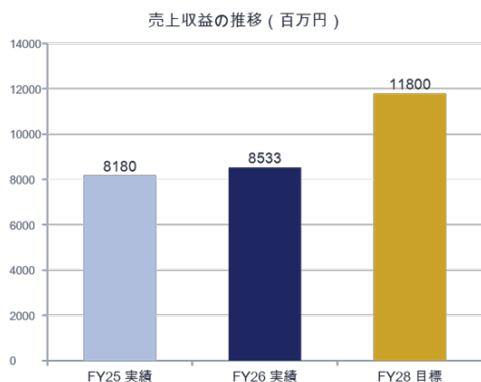
一番下に記載している事業構造改革は、昨年とその前の2期にわたって実施してまいりました。赤字の子会社を清算あるいは譲渡・売却し、基本的には利益がしっかり積み上がる子会社を残したうえで、その事業に関連するM&Aを進めていくという、いわば基本に立ち返る方針です。この方針のもとで中期経営計画の1期目を終えたという状況です。

企業説明

中期経営計画 2026-2028

企業概要

2028年6月期に売上118億円・営業利益11億円。3事業がそれぞれ2ケタ成長する設計



FY2028 (2028年6月期) 目標

118 億円 **11** 億円 **9.3** %
売上収益 営業利益 Non-GAAP営業利益率

FY28 セグメント営業利益 (配賦後) と成長ドライバー

DX事業	620 百万円	MRR積み上げ+AI SaaS/BPaaS
人材事業	280 百万円	拠点展開と中途採用支援 (売上CAGR 24%)
TCG事業	500 百万円	積極買収・収益源多様化とAI活用

CAGR (FY25→FY28) : 売上 13.0% / Non-GAAP営業利益 25.2%

中期経営計画は昨年9月に発表し、2028年までの3カ年で策定しています。現在は2期目がスタートしたばかりです。FY28は売上118億円、営業利益11億円、Non-GAAP営業利益率9.3%を目標としています。あわせて進行期である2027年6月期の予算も発表しており、売上101億円、営業利益8.5億円としています。この資料にFY27の記載はありませんが、段階的に積み上げ、最終的には中期経営計画最終年度である2028年6月期の売上118億円、営業利益11億円まで持っていくことを意識して進めています。営業利益の内訳は、DX事業6億2,000万円、人材事業2億8,000万円、TCG事業5億円で、ここにインキュベーションセグメントと間接部門のコストが加わり、全体で11億円という組み立てです。

少し説明が長くなりましたので、私からの説明は一旦ここまでとさせていただきます。

質疑応答

▲フィスコ 高井

新田様、ありがとうございました。続きまして、著名投資家のDAIBOUCHOUさんに気になる質問をしていただきたいと思います。それでは、DAIBOUCHOUさん、お願いいたします。

●DAIBOUCHOU

DAIBOUCHOUです。よろしくお願いします。「SaaSの死」が話題ですが、生成AIの進展による貴社のAI SaaS、AI BPOへの影響を教えてくださいませんか。

■スカラ 新田様

「SaaSの死」と生成AI

事業

生成AIは脅威ではなく最大の追い風。「SaaSの死」ではなく「SaaSの再定義」



結論：機能の提供者から、AIが人と協働して業務を遂行する「AI SaaS」「AI BPO」へ

ありがとうございます。スライドを用いてご説明させていただきます。「SaaSの死と生成AI」というタイトルを付けておりますが、当社は生成AIを脅威ではなく、最大の追い風だと捉えています。SaaS自体は再定義されていくと考えています。

資料にグラフとして整理しておりますが、コモディティ化するものとしては、汎用的な機能だけを提供するSaaS、いわゆる機能単体型のSaaSが挙げられます。何かに特化した機能だけを提供するSaaSは、なかなかコモディティ化を免れないのではないかと考えています。AIを誰でも使える時代になりつつありますので、機能そのものは差別化要因にならず、価格競争にも巻き込まれやすい。この点が「SaaSの死」と呼ばれているものだと理解しています。

株式会社スカラ×DAIBOUCHOU | 2026年9月2日(水)
4845 東証スタンダード 情報・通信業

質疑応答

一方、当社が取り組んでいるのは代替されないもの、すなわち当社の競争力につながるものです。当社はSaaSだけではなく、そこにBPO業務を組み合わせています。SaaSはあくまでシステムですので、これを使うには人によるさまざまな作業が発生します。導入前の初期セットアップでデータを登録する作業、登録されたデータがSaaS経由でWebに表示され、そこにアクセスしてきたデータを再びSaaSの管理システムで確認する作業、さらにはレポートを作成する作業などです。

このように、SaaSの前後には人の作業がかなり多く存在します。当社はその部分もBPOサービスとして提供しており、両者を組み合わせたAI SaaS、AI BPOと呼ばれるサービスを、すでにご提供できている状況です。また、企業ごとにどのような業務プロセスでSaaSを利用されているのかというノウハウ・知見も蓄積されておりますので、こうした要素を組み合わせでご提案しているのが当社のサービスです。

この領域は生成AIに代替されにくいものですし、当社が20年かけて積み上げてきたものですから、資産であり、強みであると理解しています。

結論としては、機能の提供者から、AIと人が協働して業務を実行するAI SaaS、AI BPOへ、さらにその先にあるAIエージェントまで視野に入れてビジネスを作り込んでいる最中です。したがって、生成AIの進展は追い風と捉えております。

●DAIBOUCHOU

ありがとうございます。通常のSaaSとAI SaaSは、何が違うのでしょうか。

■スカラ 新田様

補足 AI SaaS/AI BPOの進捗

事業

主力サービスでのAI活用、共同開発、次世代検索、そしてM&Aによる基盤獲得

1 i-ask / i-search

主力サービスでAI活用が進展。ストック収益（MRR）は着実に積み上がる。2026年4月に2～3%の料金改定を実施。

2 SmartRAG
(保険会社と共同開発)

毎月更新される法令データを参照し、保険募集文書を自動添削。実証を経て本サービス化を予定。法令遵守が厳格な他業界への横展開も見込む。

3 次世代検索サービス

RAG技術でゼロクリックサーチを実現。今夏の提供開始を目指す。

4 テラ社の買収
(2026年7月23日決議)

「AIオペレーション」戦略の中核。単なるシステム提供ではなく、AIが人と協働して業務を遂行する形へ事業を進化させる。

こちらの補足資料でご説明します。もともと当社は、1番目にある「i-ask」「i-search」のように、頭に「i」を付けた「iシリーズ」と呼ばれるサービスを展開してまいりました。「i-ask」はFAQ、Q&Aシステム、「i-search」はサイト内検索サービスです。こうしたSaaSをこれまで作り続けてきましたが、そこにAIを組み込んでいます。

株式会社スカラ×DAIBOUCHOU | 2026年9月2日(水)
4845 東証スタンダード 情報・通信業

質疑応答

先ほど少し申し上げたとおり、SaaSはサービス単体では動かないシステムであり、人の力、人の作業が加わって初めて活かされるものです。その、これまで人が担っていた作業をAIが代替する。これを当社ではAI SaaSと呼んでいます。

またBPOサービスについても、生成AIを活用してサービス自体をより高度化しており、こちらがAI BPOというご説明になります。

資料に沿って具体的にご説明します。まず、既存のSaaSにAIを組み込み、価値を高めています。その結果、ストック収益は値上げやオプション機能の追加により、月額単価が上がってきています。

2番目が「SmartRAG」というサービスで、保険会社様と共同で開発を進めています。保険会社様では法令データが毎月更新されますし、保険の募集文書も添削する必要があります。人が行っている作業をAIが代替するサービスとして、今後展開する予定です。

3番目が次世代検索サービスです。最近Googleでも検索すると結果の上部に要約が表示され、検索結果ページに遷移しなくてもその言葉の意味や詳しい解説が得られるようになりました。いわゆるゼロクリックサーチと呼ばれるものです。これを企業内検索でも実現する取り組みを進めており、この夏、間もなく提供開始を目指しています。

最後に、7月23日に発表しました株式会社テラの買収です。AIオペレーション戦略の中核となる案件で、テラ社は通信業界向けに30年間SaaSを提供してきた会社です。店舗での接客やスマートフォンの端末管理、POSシステムなどを手がけており、SaaSを通じて膨大なデータと業務ノウハウを蓄積しています。まさにこの資産を活用することでAIエージェント、AIオペレーションシステムの実現ができると考え、今回、子会社化を意思決定いたしました。

●DAIBOUCHOU

ありがとうございます。2つ目に、DX事業の利益は上期に減益となった一方、下期には大きく回復しました。どのような経緯で上期は落ち込み、下期は回復したのでしょうか。また、来期以降も回復基調が続くという理解でよろしいでしょうか。

株式会社スカラ×DAIBOUCHOU | 2026年9月2日(水)
4845 東証スタンダード 情報・通信業

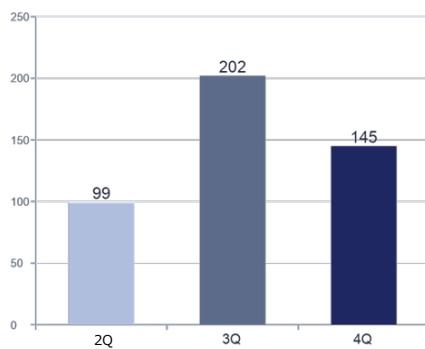
質疑応答

■スカラ 新田様

DX事業の四半期利益の変動要因

事業

要因は大きく二つ、いずれも一時要因。第3四半期以降は回復



通期のセグメント利益は446百万円

① 前期の大型案件の反動（一時要因）

前期はスカラコミュニケーションズで金融サービス企業向けの大型開発案件（オートローンWebサービスシステム、約3億円）を納品。今期上期にこれが剥落し、売上で約3億円・利益で約2億円の反動減。

② エッグ側の要因（一時要因）

ふるさと納税システムの既存顧客向けリニューアル案件で開発難易度が想定より高くコストが先行。加えて2025年10月のポイント付与制度廃止に伴う駆け込みで需要が9月までに前倒しとなり、例年ピークの12月の稼働率が想定を下回った。

第3四半期以降の回復要因

ふるさと納税の特定顧客向けシステム開発の一時売上加え、経済産業省・国土交通省をはじめとする中央省庁の年度末調達の公募が増加し、エッグの事務局システムへの引き合いが拡大。

ありがとうございます。こちらもしなうをういてご説明します。DX事業の四半期利益の変動要因についてです。

1つ目は、前期の大型案件の反動です。主力子会社であるスカラコミュニケーションズにおいて、金融サービス向けの大型開発案件がございました。売上規模はおよそ3億円でしたが、これが当期の上期には剥落し、売上で3億円、利益で約2億円の反動が生じたという背景があります。

2つ目は、同じくDXセグメントに属する子会社エッグの要因です。これも一時的な要因ですが、ふるさと納税システムにおいて、既存のお客様向けのリニューアル案件の開発難易度が高く、コストが先行してしまいました。加えて、ふるさと納税制度は毎年さまざまな改正があり、今回はポイント付与廃止の制度改正に伴って9月に寄付が大きく伸びました。その結果、人員・リソースの配置が非常に難しくなり、リソースの投入と結果との間にギャップが生まれ、コストが発生してしまいました。

いずれも一時的な要因と捉えておりますので、これらが解消することが第3四半期以降の回復要因、すなわち正常化ということになります。

●DAIBOUCHOU

承知しました。今期以降は、そうした要因が比較的安定的に回復するということでしょうか。

■スカラ 新田様

はい、おっしゃるとおりでございます。

株式会社スカラ×DAIBOUCHOU | 2026年9月2日(水)
4845 東証スタンダード 情報・通信業

質疑応答

●DAIBOUCHOU

ありがとうございます。次に、第3四半期までは前年比で減益ながら計画比では上振れていたと思いますが、第4四半期に減益となり、業績予想未達となりました。当初の計画想定と何が違ったのでしょうか。

■スカラ 新田様

計画に対する進捗の見方

事業

第3四半期までは計画を上回って進捗。第4四半期に一時売上の期ズレが生じた

第3四半期累計（計画超過で進捗）

347 百万円 **116.4** %

営業利益（3Q計画 298百万円）

3Q計画に対する達成率

第4四半期単独（期ズレが発生）

175 百万円 **52.7** %

営業利益（4Q予想 332百万円）

4Q予想に対する達成率

計画想定との違い

- 期初計画は、前期大型案件の反動とエッグの構造要因を厳しめに織り込んだ**保守的な水準**。
- **販管費の最適化**：SaaS/ASPの売上は計画を若干下回ったが、コストコントロールで利益ベースは計画を上回った。
- **想定外の追い風**：中央省庁の年度末調達の公募増加により、エッグの事務局システムへの引き合いが計画を上回って拡大。
- 第4四半期は、一時売上の計上時期のズレと先行投資の影響が重なった。
- 教訓：期末偏重の一時売上に依存する構造をストック化で平準化していく。

ありがとうございます。こちらスライドを用いてご説明します。計画に対する進捗の見方についてです。第3四半期までは計画を上回っておりましたが、第4四半期にずれが生じました。

第3四半期までの累計では営業利益3億4,700万円、達成率116%と計画を超過して進捗していました。しかし第4四半期は1億7,500万円にとどまり、計画に対して約半分の達成率となりました。

もともと第4四半期に高めの計画を置いていたという構造的な事情もございます。要因を5つほど整理しております。まず期初計画は、前期大型案件の反動とエッグの構造要因を厳しめに織り込んだ保守的な水準でした。次に販管費の最適化です。SaaS/ASPの売上は計画をやや下回りましたが、コストコントロールにより利益ベースでは計画を上回りました。さらに想定外の追い風として、エッグの事務局システムの引き合いが計画を上回って拡大しました。ここまでの第3四半期までの状況です。

第4四半期については、一時売上の計画時期のずれと先行投資の影響が重なりました。加えて、次のM&Aに向けたコストが一部計上されています。M&Aの効果が表れるのは今期ですが、中長期を見据えたデューデリジェンスやさまざまな調査にリソースを投じてまいりました。今回実行した案件以外にも検討して見送ったものを含めると、そのコストが第4四半期、すなわち4月から6月に集中し、一時的な費用が発生したことがこれらの要因です。

株式会社スカラ×DAIBOUCHOU | 2026年9月2日(水)
4845 東証スタンダード 情報・通信業

質疑応答

●DAIBOUCHOU

承知しました。M&Aが2社あったと思いますので、そのコストが第4四半期に計上されたということですね。

■スカラ 新田様

はい、そのとおりです。一部が計上され、それが第4四半期のずれにつながっています。ただ、当社としては今期以降の成長をしっかりと見据えたうえで、このタイミングでM&Aコストを織り込んだという面もございます。

●DAIBOUCHOU

承知しました。ありがとうございます。次に、HATO社を買収してTCG事業でリアル店舗網を獲得されましたが、「遊々亭」のEC事業とのシナジー効果はどの程度期待できますでしょうか。

■スカラ 新田様

HATO買収 × 遊々亭のオムニチャネル化

M&A

TCGビジネスの生命線は「仕入＝買収」。ECと実店舗を融合したオムニチャネルへ

株式会社HATO
(2021年12月設立)

カードショップ「トレカサンライズ」を運営。大阪・東京・福岡・兵庫・広島・長野などの繁華街・地方都市に実店舗を展開。
実店舗は7店舗（2026年6月末）。スカラブレイスが全株式を取得し当社の孫会社化（2026年7月1日）。取得価額208百万円。

HATO社の業績（百万円）

決算期	売上高	営業利益
2023/6期	584	6
2024/6期	842	△1
2025/6期	625	2

取得価額は株式185+アドバイザリー費用等23=208百万円

■シナジー①

IT技術支援による生産性の向上

遊々亭のトレカデータベースをHATO社へ提供し、店舗POSとウェブショップの商品管理業務を飛躍的に改善。スカラブレイスの開発力を活かした独自トレカPOSシステムの開発も進める。

■シナジー②

在庫連携と資本力を活かした出店戦略

遊々亭の圧倒的な在庫量と集客力を活用し、更なる店舗展開の加速と、圧倒的な品揃えによる新規店舗の垂直立ち上げを可能にする。

■シナジー③

採用・育成・キャリアパスによる組織力向上

ネット専業のスカラブレイスとリアル店舗のHATO社で業務内容・職場環境が異なり、両社従業員が多様な経験を積める体制をつくる。

遊々亭（EC）の規模

会員数	35.5万人
月間平均PV	1,720万件
購買単価	10,476円

FY26 4Q時点。会員数は2026年6月末、PV・購買単価は会計期間平均。

TCG事業の位置づけ

2,804	百万円
FY26 売上収益 (+23.1%)	
353	百万円
FY26 営業利益 (+33.5%)	

ありがとうございます。こちらでもスライドでご説明します。「HATO社買収によるオムニチャネル化」と記載しております。

まずHATO社は、リアル店舗でトレーディングカードの販売を行っている会社です。一方の「遊々亭」は、当社子会社であるスカラブレイスが運営するECサイトで、実店舗を持たずEC専業で販売を続けてきました。この両者を掛け合わせ、オムニチャネル化を目指します。

株式会社スカラ×DAIBOUCHOU | 2026年9月2日(水)
4845 東証スタンダード 情報・通信業

質疑応答

TCGビジネスの生命線は仕入れ力です。仕入れを強化することが、より良い販売につながります。仕入れの共通化を進めるほか、なかなか手に入らない商材の仕入れ力を高めることができます。それをECサイトで販売する、あるいはECサイト側には買い取りも多数寄せられますので、それを店舗で販売するといったことも可能になります。こうしたオムニチャネルを実現することで、さらなるマーケット拡大が目指せると考えています。

HATO社について簡単にご紹介しますと、「トレカサンライズ」というブランドで、大阪を中心に東京、福岡、兵庫、広島、長野といった都市に実店舗を展開しており、今後も出店計画を控えています。現在は7店舗で、子会社化して運営しております。

HATO社の業績を見ますと、5億円、8億円、6億円と多少の凹凸はありますが、2026年6月期以降は非常に伸びを見せており、売上高は2桁億円に迫る、あるいは超えていく水準になってきています。営業利益も現在は1桁の百万円台ですが、これが2桁の百万円台になっていくという見立てがあり、非常にシナジーの高いM&Aができたと考えています。

シナジーについても記載しておりますが、グループ内にIT技術がありますので、これを活用して生産性を高める動きが取りやすいことが1つです。もう1つが在庫連携で、これは先ほど申し上げたとおりです。さらに、ネット専門のスカラプレイス（遊々亭）とリアル店舗のHATO社とで業務内容を共有することにより、従業員が多様な経験を積めるようになり、採用・育成・キャリアパスを通じた組織力の向上も見込んでいます。

TCG事業は現在、30億円近い売上を達成しています。この数字を大きく引き上げ、より中核のグループ会社として位置付けていきたいと考えています。

●DAIBOUCHOU

ありがとうございます。既存のTCG企業に比べるとHATO社は利益率が比較的低いので、その向上も期待できそうでしょうか。

■スカラ 新田様

はい、十分に改善が見込める状況です。HATO社はこれまで未上場会社として運営されてきましたが、今後は上場会社のグループ会社となりますので、会計の手法やコスト改善のノウハウをしっかりと入れていきたいと考えています。その結果、2桁の百万円以上の営業利益を出せる見込みが立っています。現在のTCG事業全体の利益率とはまだギャップがありますが、近づけていきたいと考えています。

●DAIBOUCHOU

承知しました。ありがとうございます。次に、テラ社の買収については、既存のAI SaaS、AI BPOとのクロスセルなどシナジー効果が期待できますが、どの程度の業績インパクトが期待できますでしょうか。

株式会社スカラ×DAIBOUCHOU | 2026年9月2日(水)
4845 東証スタンダード 情報・通信業

質疑応答

■スカラ 新田様

テラ社買収 — 取得スキームと業績規模

M&A

会社分割で対象事業を切り出したうえで80%を取得。9月1日に譲渡実行

取得スキーム

対象会社
株式会社テラ
(1989年6月設立／神奈川県鎌倉市／資本金49百万円)

主要製品
TelephoneMaster (POS)、M-navi、ステラマップ

導入規模
通信キャリアショップ 全国約2,500店舗

取得方法
会社分割でシステムソリューション事業以外を新設会社へ承継したうえで、発行済株式の80%を取得

取得価額
858百万円 (株式840+アドバイザー等18)
残20%は業績連動オプション

日程
2026年7月23日決議／9月1日 株式譲渡実行

テラ社の業績 (会社分割後の試算ベース・百万円)

決算期	2024年1月期	2024年12月期	2025年12月期
売上高	1,266	808	959
営業利益	392	100	180
当期純利益	260	66	119

※2024年12月期は決算期変更に伴う11ヶ月の変則決算。

連結業績への影響は現在精査中。株式譲渡実行日が9月1日のため、寄与は2027年6月期から。具体的な数値は同期の期初計画で開示予定。残20%は業績等に応じて譲渡価額が変動するオプション契約とし、中長期的に完全子会社化を目指す。

単なる事業規模の拡大ではなく、AI時代の業務オペレーション領域の競争優位を確立するための戦略投資

ありがとうございます。こちらのスライドでご説明します。まず、テラ社自体の業績を右の表に記載しております。途中で決算期変更もあったため数字がやや不揃いですが、2025年12月期で見ますと、売上高9億6,000万円、営業利益1億8,000万円と、営業利益率20%近くを出している会社です。

この構造は現在も続いており、特に月額ストックを中心とした売上形態で、ストック収益比率は6割程度と伺っています。非常に堅実かつ安定的なビジネスモデルを持つ会社です。したがって業績インパクトとしては、2025年12月期に近い水準を、9月1日からの連結開始により取り込んでいくことになります。

なお、今回80%取得とした理由ですが、リスクマネジメントの観点から段階取得としたためで、まずは80%という意思決定をいたしました。

左側の取得スキームについてですが、テラ社は創業30年以上のキャリアを持つ会社で、NTTドコモ様、KDDI様、ソフトバンク様、楽天モバイル様といった各社の製品を取り扱う携帯ショップで使われるシステムを提供しています。「TelephoneMaster」は在庫管理機能の付いたクラウドPOSシステムで、端末管理を中心にご利用いただいているもの、「M-navi」はお客様の接客管理を行うもの、さらに「ステラマップ」といった、店舗運営に必要なSaaSを月額モデルで展開している会社です。現在、約2,500店舗でご利用いただいています。

テラ社は他にも事業を行っておりますので、当社は今回、システムソリューション事業部のみを譲り受けています。それ以外の事業は新設会社へ移管する形とし、「TelephoneMaster」が属するシステムソリューション事業について、発行済株式の80%を取得いたしました。取得価額は、株式取得対価8億4,000万円にアドバイザー費用等を加えた合計8億5,800万円です。残りの20%については段階的に取得を進めていく方針で、9月1日から連結開始となります。

株式会社スカラ×DAIBOUCHOU | 2026年9月2日(水)
4845 東証スタンダード 情報・通信業

質疑応答

当社が考えるテラ社の魅力は、POSシステムを保有していることだけではありません。30年間にわたって培った経験、実績データ、業務ノウハウこそが本質だと考えています。デューデリジェンスを通じて確信したのは、通信キャリアショップ、いわゆる窓口業務には非常に煩雑な業務フロー・ワークフローが存在し、それを30年以上にわたって支えてきたシステムと業務ノウハウの価値です。つまり、POSだけではなく、業務オペレーションの知見、顧客基盤、業務データにこそ価値があり、こうしたデータはまさにAIエージェントの源泉になるものだと考えています。

補足 テラ社との3つのシナジー

M&A

価値の本質はPOSシステムではなく、業務オペレーションの知見・顧客基盤・業務データ

デューデリジェンスで確信したこと

通信キャリアショップは契約手続・本人確認・商品提案・各種受付といった複雑な業務を有する。テラ社はこれらを30年以上支えることで高度な業務オペレーションノウハウを蓄積しており、その価値はPOSシステムそのものではなく、蓄積された**業務知見・顧客基盤・業務データ**にある。

1

AIを活用した店舗オペレーション支援サービスの共同開発

TelephoneMaster等に蓄積された業務データ・業務知見と、当社グループのAI技術（FAQ、検索、AIエージェント等）を融合し、接客支援・ナレッジ共有・店舗マネジメントを高度化する新サービスを開発する。

2

通信業界で培ったノウハウの金融・自治体・小売等への横展開

契約手続、本人確認、各種受付といった複雑な店舗業務のノウハウは、金融・保険・自治体・小売など同様の業務特性を持つ幅広い業界に活用可能であり、新たな市場の開拓を推進する。

3

AI SaaS・AI BPOとのクロスセルによるストック収益の拡大

テラ社の顧客基盤（約2,500店舗）へ当社グループのAI SaaS・AI BPOを提供し、逆に当社顧客へテラ社ソリューションを提供する。相互に進めることで継続的なストック型収益の拡大を図る。

人とAIが協働する次世代の「AIオペレーションプラットフォーム」を構築し、新市場の創出とストック型収益の拡大を図る

シナジーとしては3点あります。1点目は、AIを活用した店舗オペレーション支援サービスです。テラ社が保有するデータは、AIが学習するうえで最適なデータとなっています。そこに当社がもともと持っているQ&Aの技術や検索の技術を掛け合わせてAIエージェント化し、人に代わってエージェントがある程度業務を支援・実行できるソリューションを共同で作っていきたいと考えています。

2点目は横展開です。窓口業務という切り口で見れば、携帯ショップに限らず、銀行の窓口、自治体の窓口、小売店内のさまざまな窓口があります。こうした窓口業務の改善・最適化につながるという仮説を持っており、そうした業界へ横展開し、新しい市場を開拓できるのではないかと考えています。

3点目は、AI SaaS、AI BPOとのクロスセルによるストック収益です。テラ社の顧客基盤は約2,500店舗ございますので、これらのお客様に対して、当社がもともと保有するAI SaaS、AI BPOを提供し、クロスセルを進められるのではないかと考えています。

まとめとしては、人とAIが一緒に働く次世代のAIオペレーションプラットフォームを、AIエージェントを含めて構築し、新しい市場の創出とストック型収益の拡大を図ることが当社の目的となります。

株式会社スカラ×DAIBOUCHOU | 2026年9月2日(水)
4845 東証スタンダード 情報・通信業

質疑応答

●DAIBOUCHOU

ありがとうございます。次に、過去のグリットグループホールディングスや日本ペット少額短期保険のように、想定とは異なる結果となるM&Aを避けるための対策はいかがでしょうか。

■スカラ 新田様

想定と違うM&Aを避ける4つの規律

M&A

失敗を消すことはできないが、失敗の再現条件を消すことはできる

1 対象の規律

DX・人材・TCGの既存事業とシナジーが明確に見込める案件に限定。本業の知見が効かない領域には手を出さない。

2 規模の規律

1件あたり5～10億円を目安とし、一発で財務を毀損しない水準に抑える。

3 ストラクチャーの規律

テラ社では会社分割で対象事業を切り出したうえで80%を取得し、残り20%は業績連動オプション。想定と実績が乖離すれば取得対価が調整され、価格にリスクシェアを組み込む。

4 実行主体の規律

財務・法務の専門家に任せきりにせず、シナジーを出す事業会社の現場が事業DDから参画。買収前にPMI計画まで作り込み、「買ってから考える」を構造的に排除。

前提となる反省

日本ペット少額短期保険は契約は伸びたもののマーケティング先行投資が想定を上回り計画未達が続いたため、前期に売却を決定。2期にわたる事業構造改革を2025年6月期で完了し、本業から距離のある事業の整理を終えた。

ありがとうございます。当社はこれまで30数件のM&Aを行い、さまざまな経験をしてまいりました。DAIBOUCHOUさんのご質問にもあるとおり、シナジーが想定と異なるものも実際にありましたが、当社にノウハウがない事業もあったと考えています。それが赤字を引き起こした過去もございましたので、まずはポリシーをしっかりと定めることから始めました。

資料には「規律」と記載しております。1つ目は対象の規律です。DX、人材、TCGという主力事業のなかで、明確にシナジーが見込める案件に限定することを、M&Aポリシーの第一に置いています。

2つ目は規模の規律です。あくまで原則ですが、現在の当社の規模水準からすると、1案件あたりのM&Aコストは10億円程度を目安とし、財務リスクの許容範囲を明確に定めています。もちろん、会社の規模が拡大するにつれて対象案件の規模感も変動し、今後は上がっていくものと理解していますが、現在地からすると、この程度の規模感がまずはベストであると定めています。

3つ目はストラクチャーの規律です。テラ社の事例で申し上げますと、会社分割で対象事業を切り出したうえで80%を取得し、残りの20%は業績連動のオプションのような形としています。通り一遍のストラクチャーではなく、案件のコンディションに合わせてストラクチャーを組むことをポリシーとして定めています。

4つ目は実行主体の規律です。財務本部でさまざまなデューデリジェンスを行います。現場からの事業デューデリジェンスも非常に大きな要素だと考えており、ビジネスデューデリジェンスも明確に実施しています。さらに、買収する前の段階でPMI計画まで雛形として用意し、一気通貫で進めていくフレームワーク化を進めています。

株式会社スカラ×DAIBOUCHOU | 2026年9月2日(水)
4845 東証スタンダード 情報・通信業

質疑応答

ご質問にありましたペット向けの少額短期保険についてですが、契約は伸びていたものの、マーケティングの先行投資が想定以上に大きく、高額の広告予算を投下し続ける必要がありました。加えて、当社のノウハウを活かしきれない部分もありましたので、前期に売却を決定いたしました。

この2期にわたる取り組みで、もともと24社ほどあった子会社が12社になり、さらに8社となりました。今回のM&Aで2社増えますので、合計10社の事業体でシナジーを活かしながら進めていくことが重要である、と定義した状況です。

●DAIBOUCHOU

ありがとうございます。次に、買収した子会社のPMI体制、すなわち買収後に改善していく体制と、買収後の業績改善状況を教えていただけますでしょうか。

■スカラ 新田様

「共創型」PMIの体制と進捗

M&A

買収先の経営陣と現場を尊重し、入れ替えを前提としない。当社は基盤を提供する



ありがとうございます。PMIについては先ほど少し触れましたが、買収先の経営陣と現場の方々を尊重し、まずは対象会社の現状のコンディションを前提として、当社がその基盤づくりや下支えを行うというポリシーで進めております。

具体的には、まず事業デューデリジェンスをしっかりと行い、そこから統合計画を策定・確定し、月次モニタリングを実施します。あわせて当社の基盤を提供します。スカラはホールディングス体制を採っており、グループ法務、グループ経理、グループ総務・労務といった機能がありますので、必要なものを必要な範囲で提供しながら、ノウハウも含めてPMIを進めていくことを意識しています。

株式会社スカラ×DAIBOUCHOU | 2026年9月2日(水)
4845 東証スタンダード 情報・通信業

質疑応答

左下に記載している買収後の進捗ですが、HATO社は7月から連結が開始されており、買い取りネットワークや在庫・イベントの統合を推進しています。テラ社については、9月のクロージングに向けてAIサービスの共同開発やクロスセルの計画を作り込んでおり、連結開始後に速やかに行動を起こせるよう準備を進めています。

補足となりますが、当社のM&A事業部は外販も行っており、これまで培ったM&Aノウハウを上場会社向けのアドバイザリー業務として提供しております。

●DAIBOUCHOU

ありがとうございます。次に、M&Aには資金調達や他人資本の活用も重要ですが、金利上昇局面での資金調達策を教えてください。

■スカラ 新田様

金利上昇局面での資金調達の考え方

M&A

ネットキャッシュはプラス。1件5～10億円の投資は手元資金と借入枠で対応可能



ありがとうございます。まさに金利上昇局面と言われており、デットファイナンスについても慎重に検討している状況です。

現在地を申し上げますと、現金及び現金同等物は約47億円、有利子負債は約39億円ですので、ネットキャッシュは7.8億円程度の水準です。自己資本比率は45.8%となっています。

調達コストが上がる分、まずは利益がしっかりと出る会社であることが前提となります。そのうえで、先ほど申し上げたシナジー込みのリターンが調達コストを明確に上回る案件しか実行しません。営業利益率が高い会社、回収の目処が立つ会社といった観点に加え、中長期の資金繰り計画も含めて検討します。M&Aにあたっては、のれんという考え方もありますし、PPA、すなわち無形資産の評価とその償却も含め、かなり綿密にシミュレーションを行い、月次でどの程度の営業利益が出るのかを見極めます。そのうえで調達コストである金利と比較し、利益がそれを上回る案件しか実行しない、というのが1点目です。

株式会社スカラ×DAIBOUCHOU | 2026年9月2日(水)
4845 東証スタンダード 情報・通信業

質疑応答

2点目は、ストラクチャーによって初期投下を抑えることです。今回のテラ社の80%取得にもあるように、段階的に取得することで、ファイナンスに関するリスクを下げることを意識しています。

3点目は、資本効率の改善による内部資金の創出です。投資有価証券などの売却を通じた資金回収もこれまでかなり行ってまいりましたので、こうしたバランスシートに入れ替えによって成長投資の原資を作ることを意識しています。

エクイティ調達については、株価がかつてより低い水準にありますので、現時点では想定しておりません。今後も株主資本コストを意識した資本配分を継続しつつ、将来的にはエクイティ調達も選択肢として考えていきたいと思っています。

●DAIBOUCHOU

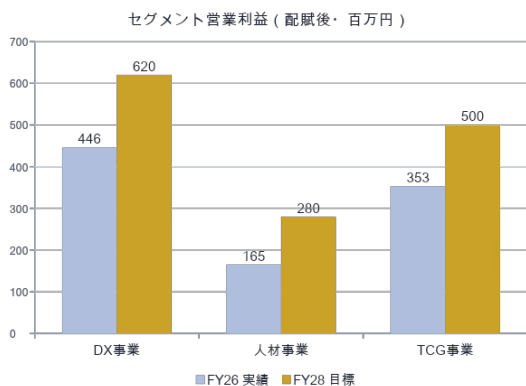
ありがとうございます。次に、2028年6月期目標であるIFRS営業利益11億円について、事業ごとの利益配分想定は先ほどのスライドで拝見しましたが、新たなM&Aなども見込んでおられますでしょうか。

■スカラ 新田様

FY28 営業利益11億円の事業別配分

中計・株主還元

3事業がそれぞれ2ケタ成長する分散モデル。M&Aは中計に一部織り込み済み



連結 1,100百万円への積み上げ

DX 620 + 人材 280 + TCG 500 に、インキュベーション事業と全社調整を加減して連結1,100百万円。

DX事業

MRRを3年後に2.5億円へ。FY26期末は234百万円。AI SaaSと業界特化型BPaaSで伸ばす。

人材事業

拠点展開と中途採用支援で売上CAGR 24%。就活支援の登録会員は34,350人まで拡大。

TCG事業

積極買収と収益源の多様化、画像認識AIによる効率化。購買単価は10,476円へ上昇。

M&Aの位置づけ

中計にはM&Aを一部織り込み済み。FY27計画は中計のとおり。

はい、一部見込んでおります。改めてスライドを映しますと、これがFY28の営業利益11億円の配分です。基本的にはDX事業、人材事業、TCG事業が主力ですが、それぞれのなかに一部M&Aを織り込んでいます。

まずDX事業は、現在の実績からすると1.8億円程度の乖離がありますが、今回のテラ社の連結はもちろん、オーガニックの成長にM&Aによる成長を加えることで、6.2億円の実現は十分に届く数字だと認識しています。

次に人材事業です。こちらも2億8,000万円の営業利益を目標としており、現在のギャップは1億5,000万円程度です。M&Aももちろん意識しつつ、既存ビジネスでも拠点を増やす取り組みや、新たなビジネスへの挑戦も進めておりますので、こちらも十分に届く数字だと理解しています。

株式会社スカラ×DAIBOUCHOU | 2026年9月2日(水)
4845 東証スタンダード 情報・通信業

質疑応答

TCG事業については、足元で急激に伸びているトレンドがあり、前期の3億5,300万円から5億円ということで1.5億円程度のギャップとなりますが、今回のHATO社のM&A効果とオーガニックの成長を含めれば、2年で1億5,000万円を積み増すことは十分に達成可能な数字だと考えています。

もともと当社が策定した中期経営計画の3カ年は、最低限ここには必ず到達したいという水準で作った数字です。当然、私としてはできれば上方修正を出したい、そうしたリリースを出せるようにしたいという熱量で取り組んでおりますので、まずはしっかりと超えていきたい通過点だと意識しています。

●DAIBOUCHOU

ありがとうございます。次に、Non-GAAP税引前利益の50%を配当とする方針を掲げておられますが、M&Aにも資金が必要です。株主還元と成長資金のバランスをどのようにお考えでしょうか。

■スカラ 新田様

株主還元と成長投資のバランス

中計・株主還元

利益の半分は株主へ、残り半分と財務余力で成長へ。還元と成長は対立しない



ありがとうございます。こちらのスライドになりますが、おっしゃるとおり、当社の株主還元方針はNon-GAAP税引前利益の50%としております。前期は8.5円、8.5円の合計17円、今期は9円、9円の合計18円という配当予想を出させていただいております。

投資と配当のバランスについてですが、どちらか一方に偏るのは望ましくないと考えています。当社はこれまで配当にもかなり力を入れてきた歴史がございますので、うまくバランスを取ることが非常に重要だと考えています。

もちろんM&Aへの投資も必要ですが、こちらはデットファイナンス、そして将来的にはエクイティファイナンスをうまく組み合わせていきます。またM&Aについては、株式交換のようなスキームももちろんありますので、さまざまなファイナンススキームを駆使しながらしっかりと進めてまいります。そのうえで、利益が出る会社を前提にM&Aを行いますので、当然、配当原資も積み上がっていきます。この両立によって、これらもご期待に沿えるよう取り組んでいきたいと考えております。

株式会社スカラ×DAIBOUCHOU | 2026年9月2日(水)
4845 東証スタンダード 情報・通信業

質疑応答

●DAIBOUCHOU

ありがとうございます。今回、HATO社とテラ社が加わることで、Non-GAAP税引前利益が予想を上回れば、配当も増える可能性があるという理解でよろしいでしょうか。

■スカラ 新田様

そうですね。そこは慎重に検討させていただきたいと思っております。なお、税引前利益の考え方としては、特殊要因を除いた形で判断するという整理もございますので、そうした点も鑑みて適切に判断していきたいと考えています。

●DAIBOUCHOU

ありがとうございます。最後に、中期経営計画や業績の回復、再成長の方向性が十分に伝わらず、株価は下落傾向にあったと思います。足元では回復しつつあるとも見ておりますが、自己株式取得や株主優待といった株価対策の検討状況はいかがでしょうか。

■スカラ 新田様

株価水準への認識と資本政策

中計・株主還元

再成長のストーリーを伝えきれていないという認識。資本政策はすでに実行段階

■ 実行済み：自己株式取得

期中に25万株を87百万円で取得（保有40万株→65万株）。株価水準と資金需要を見ながら今後も機動的に検討する。

■ 実行済み：増配

Non-GAAP税引前利益の50%目安という方針に基づき、FY26は年間17.0円（前期比+0.5円）を予定。

■ 株主優待：現在は設けていない

公平性と実質的な還元効率の観点から、配当と自己株式取得による還元を優先している。

■ 実行済み：経営資源の集中

2026年4月1日付でスタンダード市場へ市場区分を変更。主力事業の競争力強化と成長投資に経営資源を集中する。

株価対策の本丸は業績

- 2期にわたる事業構造改革は完了し、収益体質は筋肉質になった。
- テラ社を核としたAIオペレーション戦略も始動。
- 小手先の対策ではなく、中期経営計画を実行して数字で証明する。
- そのうえでIRの量と質を上げる。個人投資家向け説明会や本日の対談のように、対話の機会を増やしていく。

「1年後、2年後の決算でご評価いただきたい」

ありがとうございます。こちらスライドでご説明します。DAIBOUCHOUさんがおっしゃるとおり、成長のストーリーをまだお伝えきれていないという認識はございます。一方で、資本政策はすでに段階的に実行しております。

1つ目は自己株式の取得です。前期に25万株ほど、8,700万円で取得いたしました。この自己株式をどのように活用していくかは現在検討中です。

2つ目は増配です。FY26は年間配当17円を予定しております。

株式会社スカラ×DAIBOUCHOU | 2026年9月2日(水)
4845 東証スタンダード 情報・通信業

質疑応答

株主優待についてですが、現在の当社の配当利回りは5%程度の水準にあります。これに加えて優待を設けますと、株主還元にかかる負担がさらに大きくなることから、現時点では設けておりません。

経営資源の集中という観点では、この4月に東証スタンダード市場へ市場区分を変更いたしました。この市場であれば当社の現在のコンディションを最大限発揮できるという意味決定のもと、ここでさらに選択と集中を進めていきたいと考えています。

資料の右側にありますとおり、株価対策の本丸はやはり業績です。過去には3期連続で当期赤字を計上していた時期もありますし、2年前には大きな赤字を出して信頼を大きく損ねたこともございました。ですから、まずは信頼回復をしっかりと意識して事業を進めております。中期経営計画の数値についても、お約束を守っていくことを前提に事業を推進してまいります。

今すぐ株価が上がるということはなかなか難しいと思いますが、着実に1年後、2年後の決算をもってご評価をいただきたいと考えております。

●DAIBOUCHOU

ありがとうございます。今後の御社の成長に注目させていただきます。本日はどうもありがとうございました。

■スカラ 新田様

どうもありがとうございました。

将来情報に関する注意事項

- 本資料に記載された将来に関する記述は、作成時点で入手可能な情報に基づく当社の判断・仮定であり、将来の業績を保証するものではありません。
- 実際の業績は、経済情勢の変化、市場環境、法規制の動向、M&Aの進捗その他の要因により、記述と異なる結果となる可能性があります。
- 本資料の数値は、特段の記載がない限り連結ベース・IFRSに基づき、百万円単位で表示しています。端数処理により合計が一致しない場合があります。
- 本資料は情報提供のみを目的としており、当社株式の取得その他の勧誘を目的とするものではありません。

IRに関するお問い合わせ

株式会社スカラ IR担当

東京都渋谷区渋谷2-21-1 渋谷ヒカリエ32F

お問い合わせURL : <https://scalagrp.jp/opinions/>

■ 終わりのあいさつ

▲フィスコ 高井

新田様、DAIBOUCHOUさん、本日はありがとうございました。最後に、新田様とDAIBOUCHOUさんからご挨拶をいただきたいと思います。それでは、まず新田様、お願いいたします。

■スカラ 新田様

本日は、当社の2026年6月期の決算説明、そして今後の取り組みについて私なりにお話をさせていただきました。分かりづらい部分もあったかと思いますが、今後は数字でしっかりとお示していきたいと考えておりますので、引き続きよろしくお願いいたします。本日はありがとうございました。

▲フィスコ 高井

ありがとうございます。DAIBOUCHOUさん、本日の対談はいかがでしたでしょうか。

●DAIBOUCHOU

配当利回りが5%と、配当面で非常に魅力的な水準だと思います。今後の再成長を踏まれば増配も期待できるという点で、配当株として非常に良いのではないかと感じました。あとは中期経営計画を本当に達成できるかどうかです。今回、さまざまな点について詳しくご説明いただきましたので、そこを分析して確度が高まれば、高配当と成長の双方が期待でき、株価もそれに合わせた動きになるのではないかと思います。

▲フィスコ 高井

ありがとうございました。これにて対談は終了とさせていただきます。皆様、ご視聴いただき誠にありがとうございました。

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・表示したものです。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、理由のいかんを問わず、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、配布等することは強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