

2024年3月期 第2四半期決算説明
(2023年4月1日～2023年9月30日)

株式会社スクロール
証券コード：8005（東証プライム）



1. 2024年3月期 第2四半期決算概要 P.2
2. 中期経営計画「DMS 2025」進捗 P.13
3. 2024年3月期 通期業績予想 P.19
4. Appendix P.23
 - ・ ESGの取組み
 - ・ 会社概要・事業セグメントご紹介

2024年3月期 第2四半期決算概要

ハイライト【連結】

- 売上高は、前年同期対比、948百万円の減収。
- 営業利益は減益も、営業外費用の減少により経常利益は増益。

(単位：百万円)

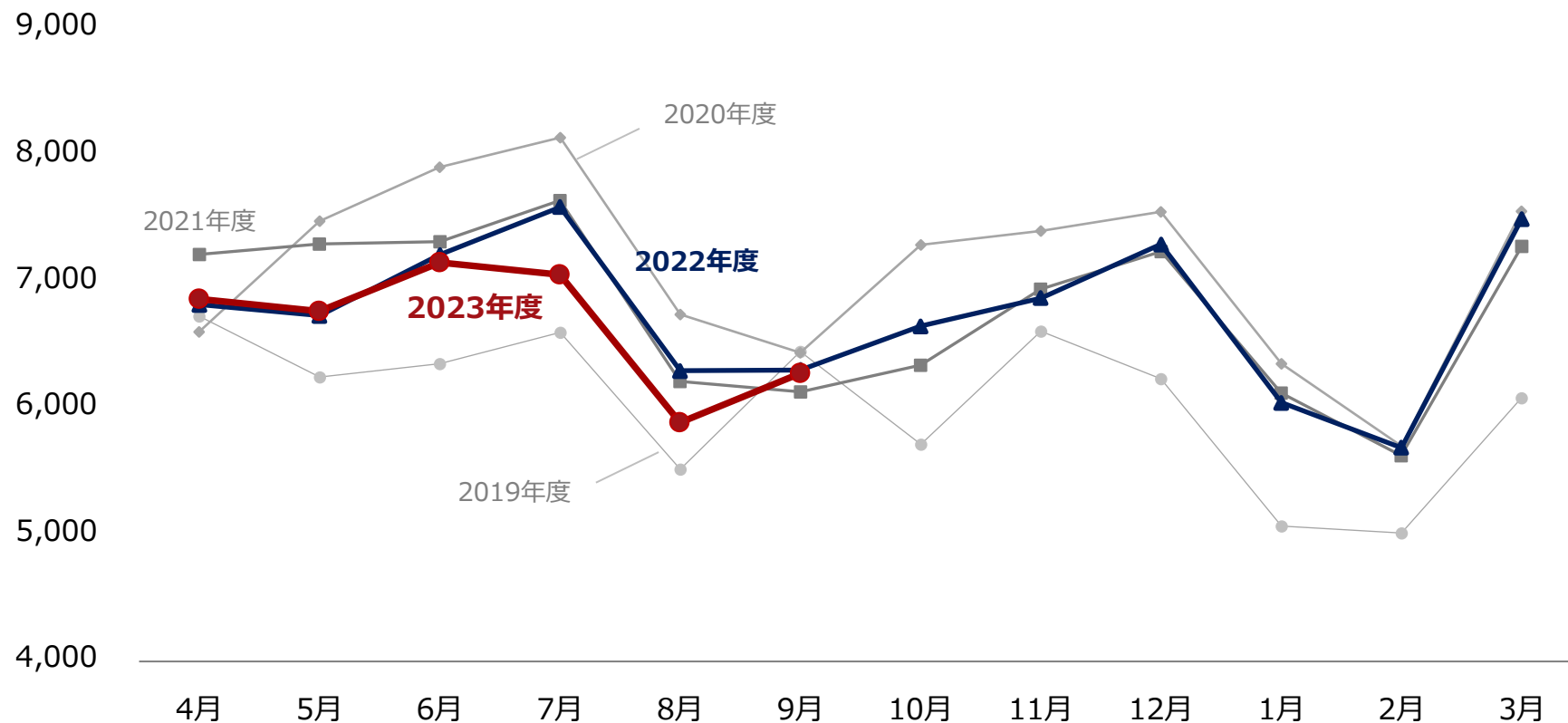
	2023年3月期 第2四半期 実績	2024年3月期 第2四半期 実績	対 前年同期実績	
			増減額	増減率
売上高	40,965	40,016	△948	△2.3%
営業利益 (営業利益率)	3,496 (8.5%)	3,374 (8.4%)	△122	△3.5%
経常利益 (経常利益率)	3,373 (8.2%)	3,438 (8.6%)	+65	+1.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,333	2,346	+13	+0.6%
1株当たり四半期純利益	66.88円	67.15円	+0.27円	—

※ △は損失または減少を表します。以下、すべてのページにおいて同様に表記します。

月次売上高の推移【連結】

- 4～6月、9月の月次売上高は、ほぼ前期水準で推移。
- 7、8月は、前年同月比、約7%下回る。

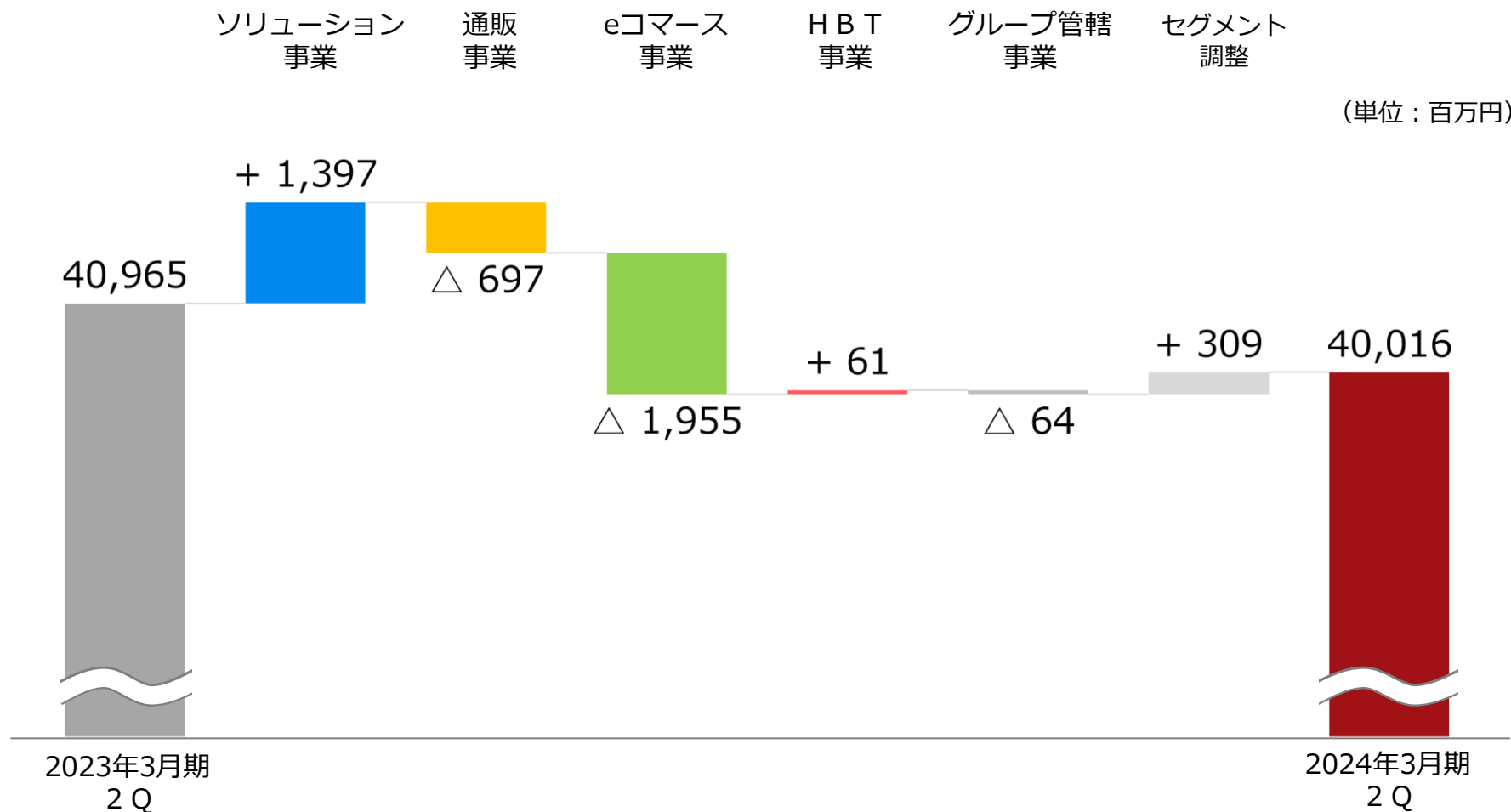
(百万円)



※2019年度および2020年度数値は、「収益認識に関する会計基準」等適用前の実績値にて表示しております。

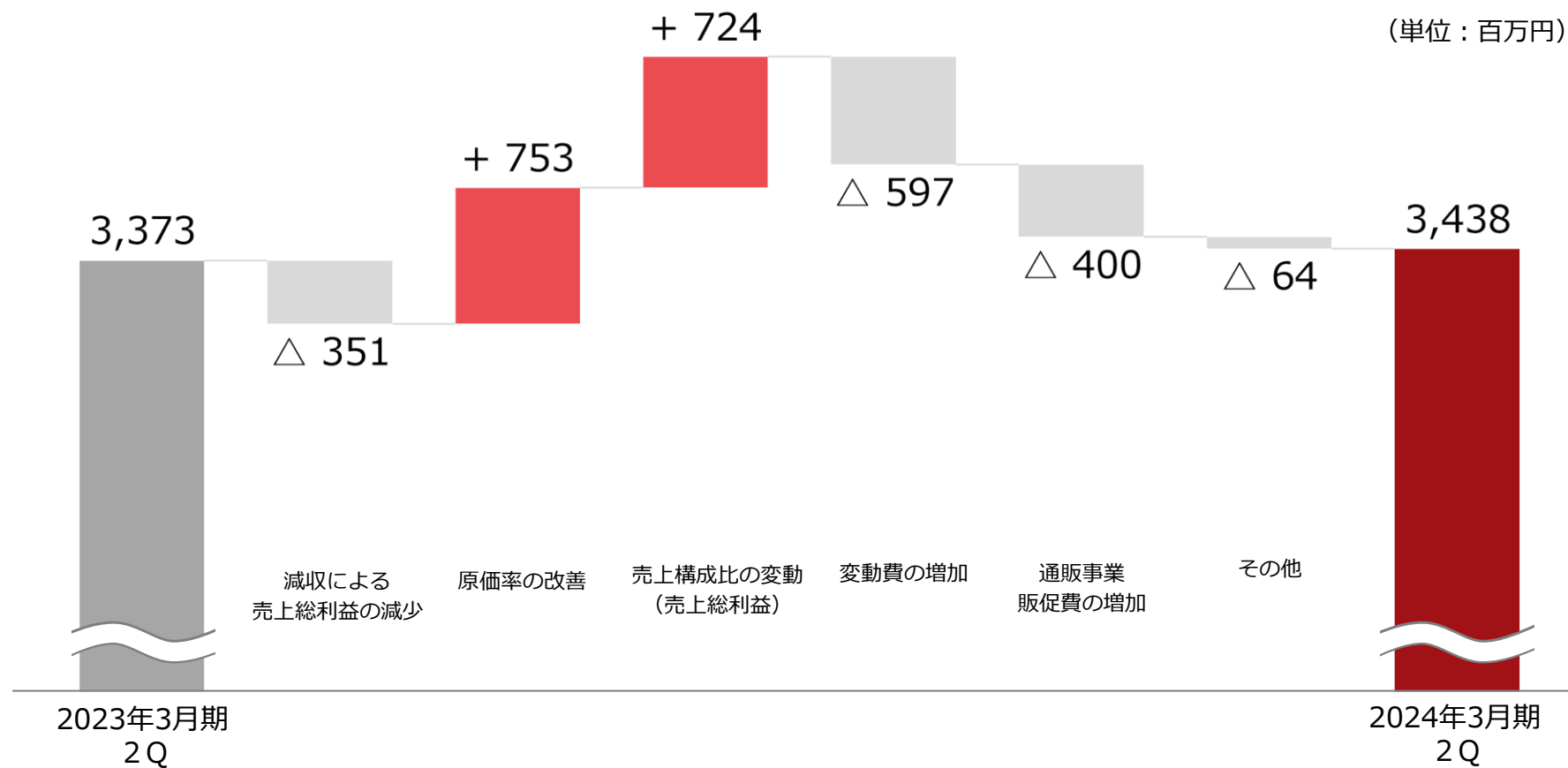
売上高の増減分析【連結】

- ソリューション事業が伸長した一方で、eコマース事業が大きく減収したことにより、全体で減収となった。



経常利益の増減分析【連結】

- ソリューション事業が増収も、通販、eコマース事業の減収により、売上総利益が減少。
- ソリューション事業、通販事業の原価率が改善。
- 売上構成比の変動（主にソリューション事業の成長）により売上総利益が増加。
- カタログ関連コストの上昇により通販事業の販促費が増加。



セグメント別業績

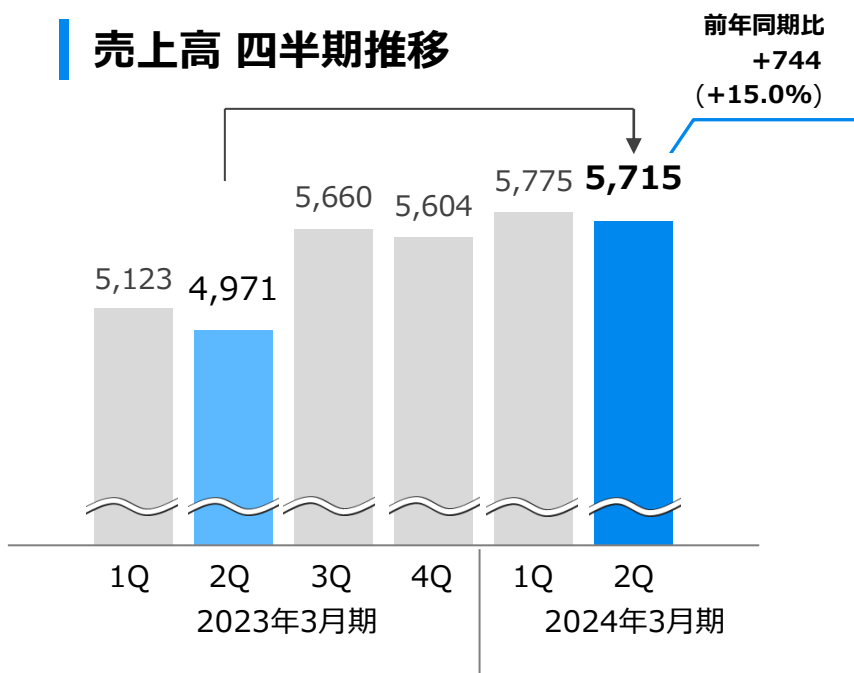
	売上高	セグメント利益	(単位：百万円) ※ ()内は前年同期比
ソリューション事業	11,491 (+13.8%)	400 (+74.2%)	増収増益 通販ソリューション各種 サービスが伸長
通販事業	20,566 (△3.3%)	3,336 (△0.1%)	減収減益 コスト環境が厳しいなか 収益性は維持
eコマース事業	8,214 (△19.2%)	△334 (前年同期は△235百万円)	減収減益 購買行動の変化により 市場環境が悪化
HBT事業	722 (+9.4%)	△41 (前年同期は△95百万円)	増収 赤字幅減少 旅行需要が回復基調

ソリューション事業セグメント

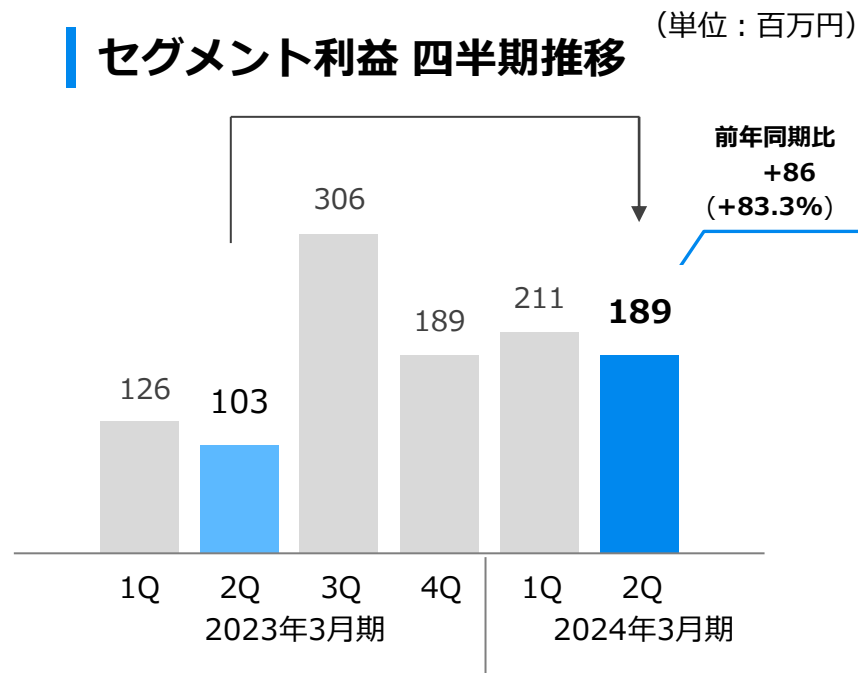
- 通販ソリューション各種サービスが伸長し、増収増益。
- 物流代行サービスは、物流センターの事業効率化により収益力が改善。
- 決済代行サービス、マーケティングサポート事業は伸長し、好調に推移。

第2四半期 累計期間	売上高：	11,491百万円	(前年同期比 + 13.8%)
	セグメント利益：	400百万円	(前年同期比 + 74.2%)

売上高 四半期推移



セグメント利益 四半期推移

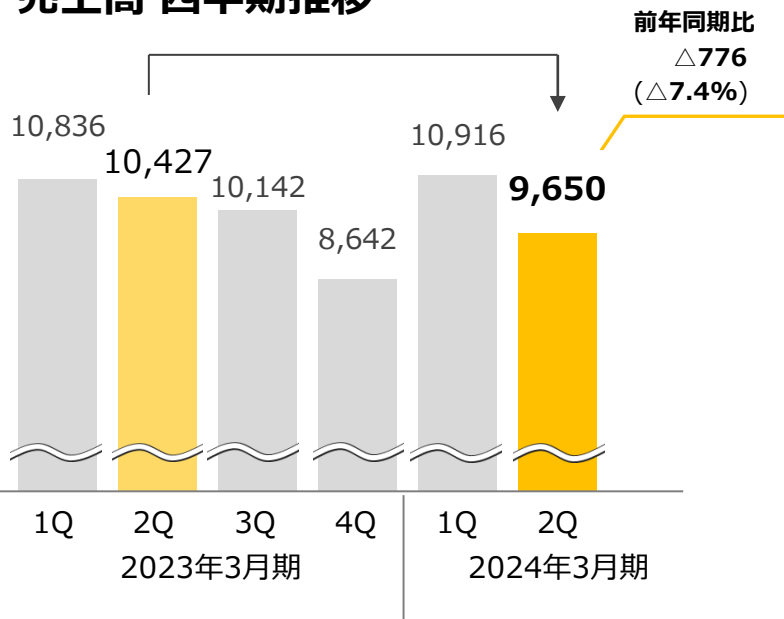


通販事業セグメント

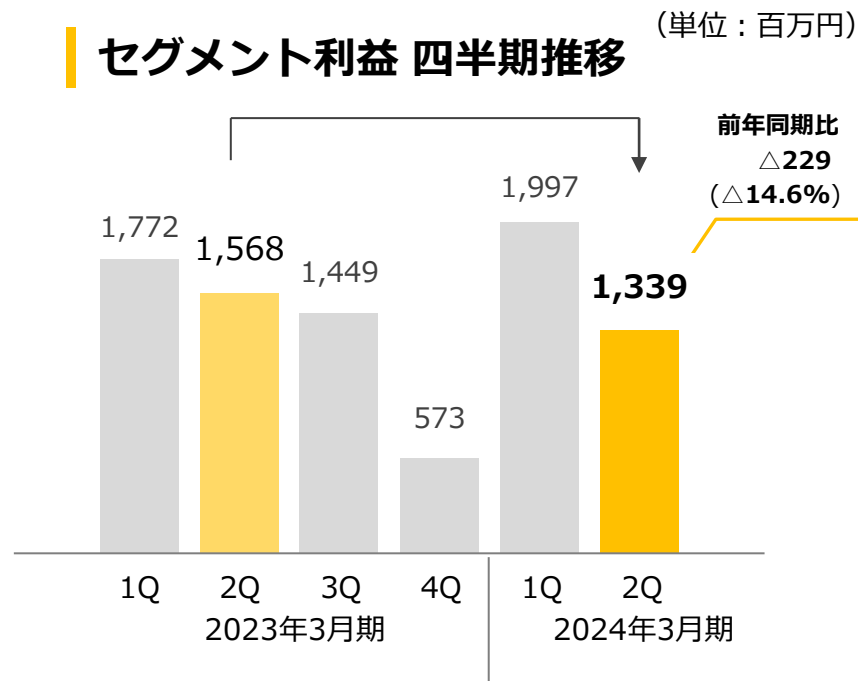
- 厳しいコスト環境のなか、収益性は維持。
 - ・ 商品供給率の改善と販売価格のコントロールにより、減収ながら売上総利益は増益。
 - ・ カタログ用紙代が値上がりするなか、用紙使用量削減等の取組みにより販促費の上昇を抑制。

第2四半期 累計期間	売上高：	20,566百万円	(前年同期比 △ 3.3%)
	セグメント利益：	3,336百万円	(前年同期比 △ 0.1%)

売上高 四半期推移



セグメント利益 四半期推移

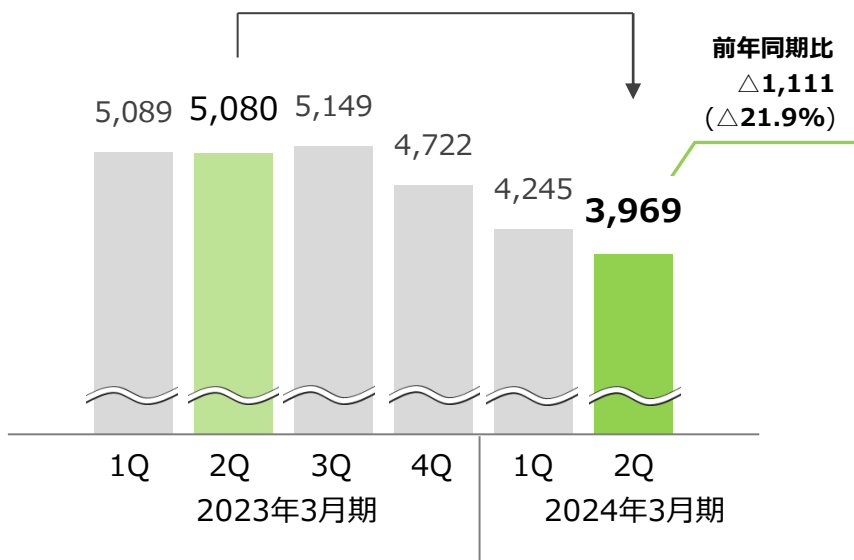


eコマース事業セグメント

- 購買行動の変化の影響を受け、大きく減収減益。
 - ・アウトドア・キャンプ用品は、価格競争の激化により苦戦。
 - ・その他商材においても、市場環境の悪化により、受注数が減少した。

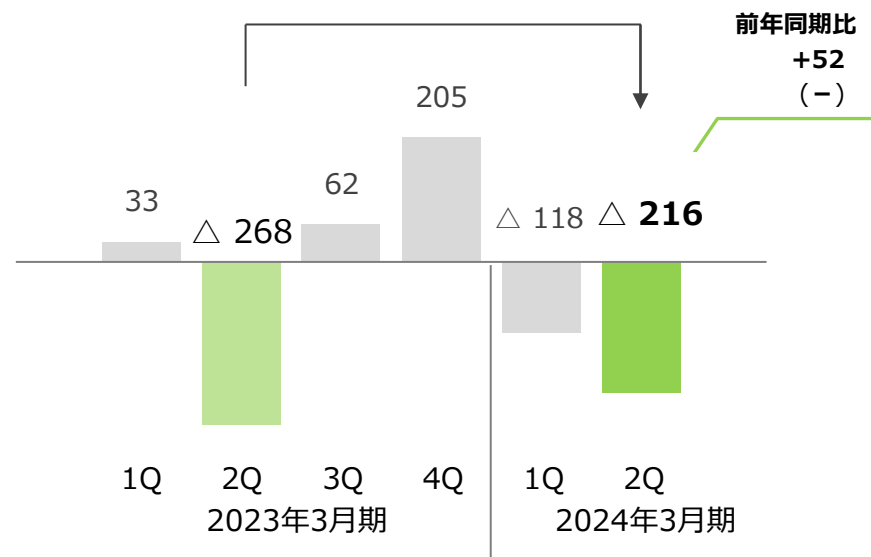
第2四半期 累計期間	売上高：	8,214百万円	(前年同期比 Δ 19.2%)
	セグメント利益：	Δ 334百万円	(前年同期は Δ 235百万円)

売上高 四半期推移



セグメント利益 四半期推移

(単位：百万円)



貸借対照表の推移【連結】

- 純資産は、四半期純利益の計上、資本金の増加により、33,258百万円（自己資本比率64.8%）となる。

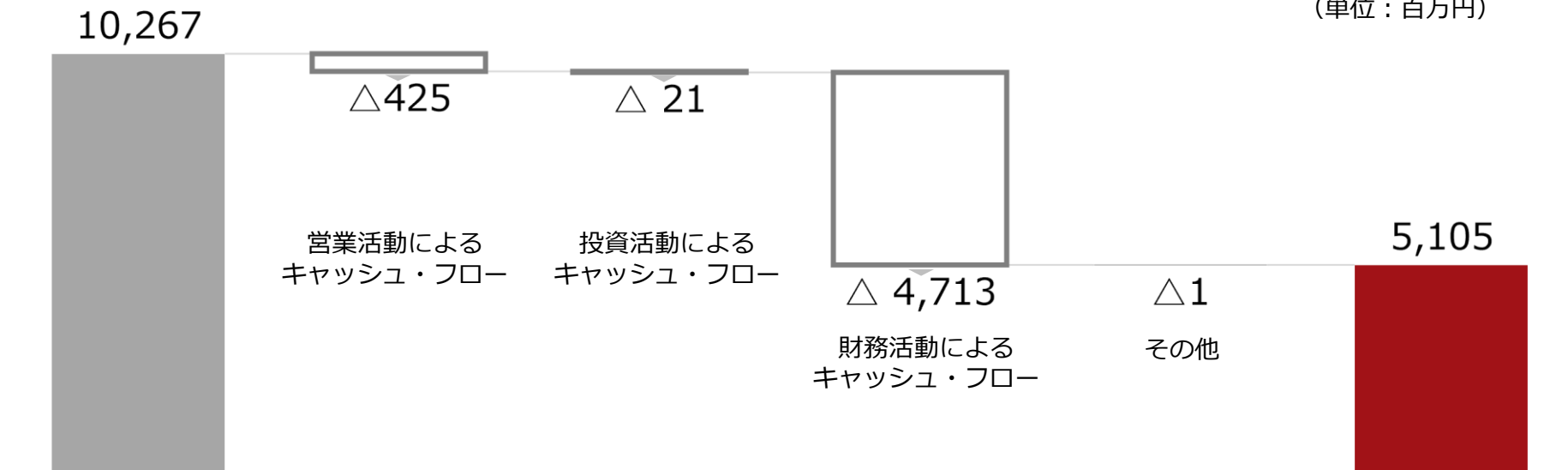
(単位：百万円)

	2023年3月期末	2024年3月期 第2四半期末	増減額	
				<主な増減項目>
流動資産	36,149	34,362	△1,786	現金及び預金 △5,161 売掛金 +984 棚卸資産 +985 未収入金 +1,305
固定資産	17,051	16,923	△127	
資産合計	53,200	51,286	△1,913	
流動負債	16,529	16,323	△206	
固定負債	4,673	1,704	△2,969	長期借入金 △3,000
負債合計	21,203	18,027	△3,175	
純資産合計	31,997	33,258	+1,261	資本金・資本剰余金 +105 自己株式 △387 配当金支払 △1,328 四半期純利益 +2,346
負債純資産合計	53,200	51,286	△1,913	
自己資本比率	60.1%	64.8%	+4.7P	

キャッシュ・フローの状況【連結】

- 現金及び現金同等物の四半期末残高は、5,105百万円（前連結会計年度末比△5,161百万円）となる。

(単位：百万円)



現金及び現金同等物の
期首残高

<主な増減要因>

現金及び現金同等物の
四半期末残高

営業活動によるキャッシュ・フロー

税金等調整前四半期純利益	+3,541
法人税等の支払額	△1,381
その他の流動資産の増加	△1,250
営業債権の増加	△996
棚卸資産の増加	△985

投資活動によるキャッシュ・フロー

事業譲渡による収入	+100
固定資産の取得による支出	△142

財務活動によるキャッシュ・フロー

長期借入金の返済による支出	△3,000
配当金の支払額	△1,325

中期経営計画「DMS 2025」進捗

～Direct Marketing Solution 2025～

Direct Marketing Solution 2025

ダイレクトマーケティングソリューションカンパニーへの転換

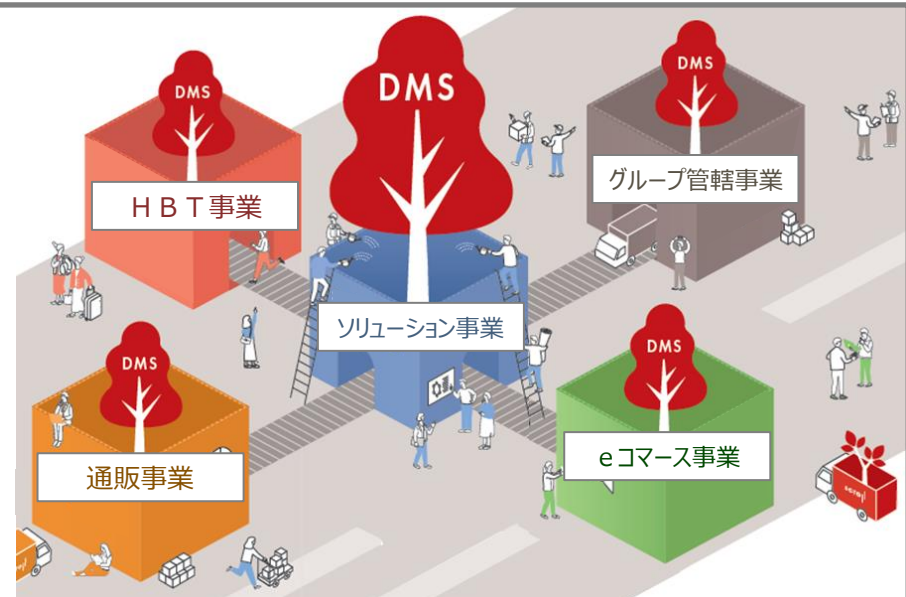
2023年度 二大重点方針

事業ポートフォリオの
最適化による
成長戦略の推進

実効性のある
Responsibility経営の推進

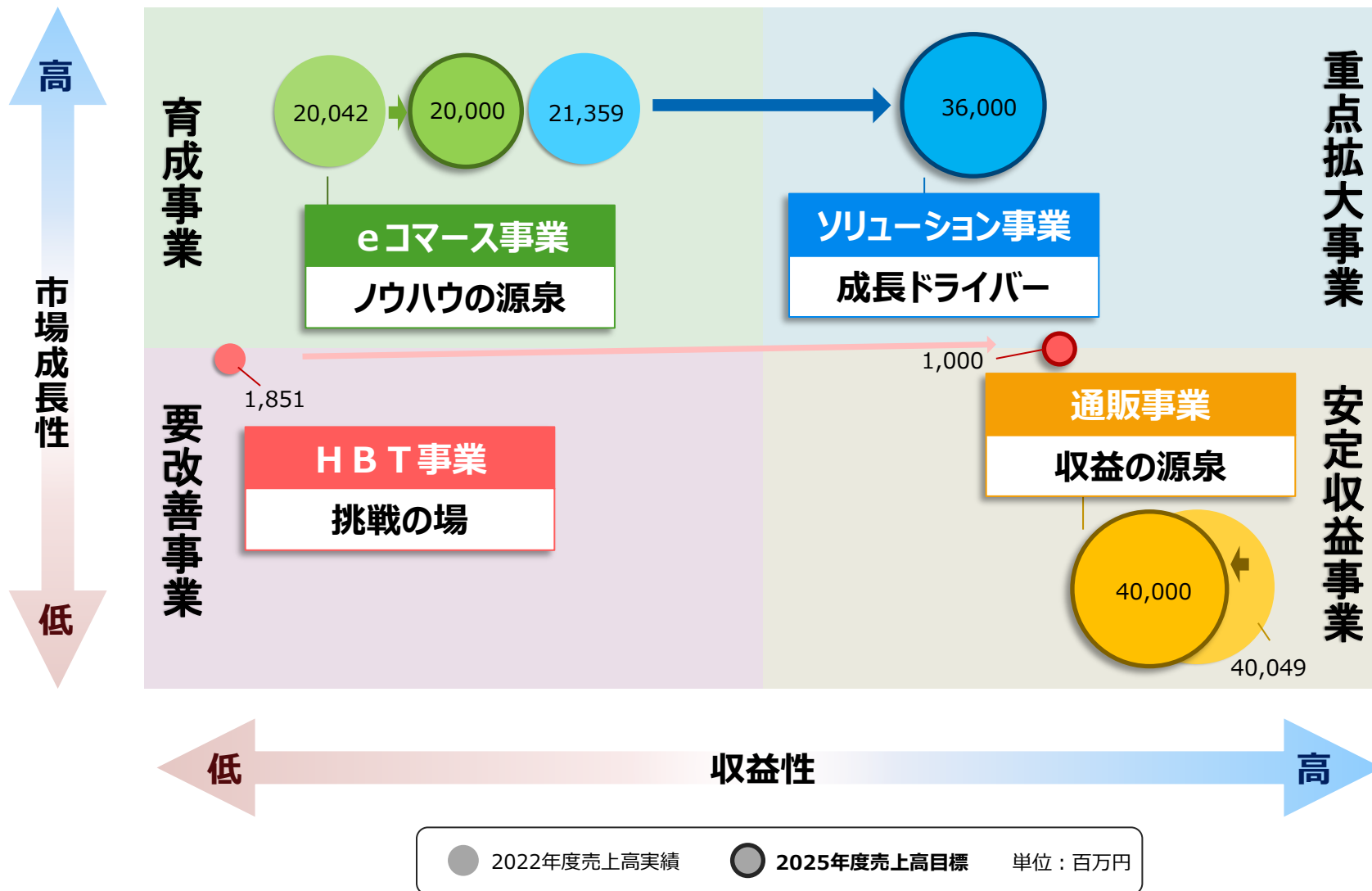
ダイレクト マーケティング ソリューション (DMS) とは…

当社グループが有するダイレクト
マーケティングに関するあらゆる
知見やノウハウを駆使して、顧客
のニーズに応えること



成長戦略の推進 事業ポートフォリオの最適化

- ソリューション事業が成長ドライバーとなり、グループ全体の成長を牽引する。



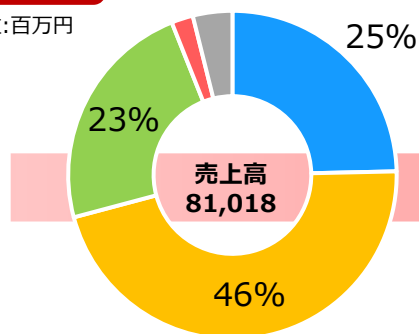
成長戦略の推進 事業ポートフォリオの最適化【進捗】

- 中計最終年度の目標は、経常利益構成比におけるソリューション事業の比率が35%。
- 現時点では、ソリューション事業の売上構成比は伸長、経常利益構成比は横ばい。

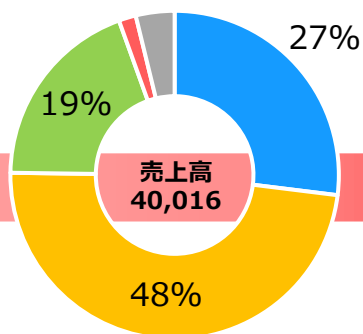
2022年度実績

売上高

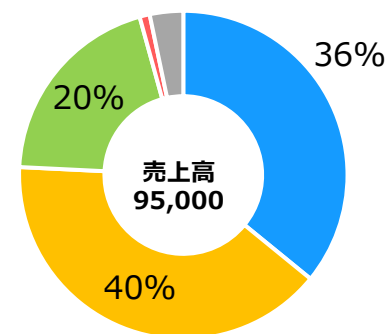
単位:百万円



2023年度 2Q実績

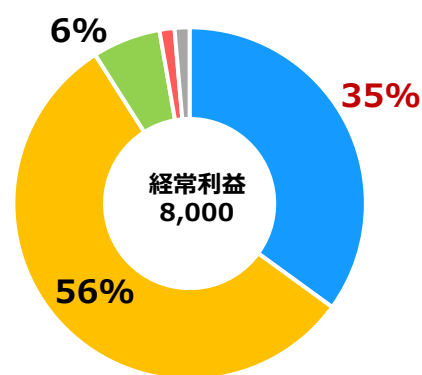
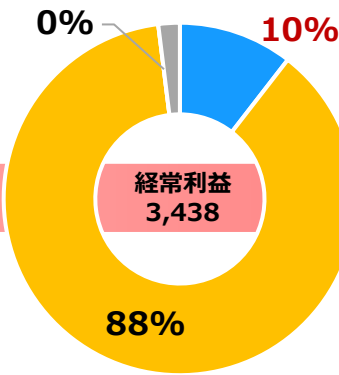
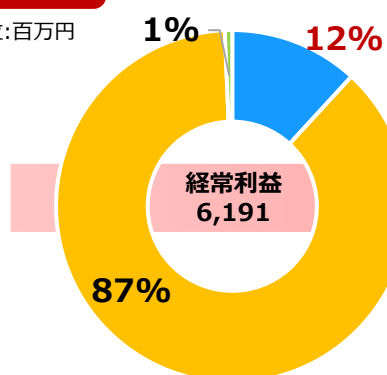


2025年度目標



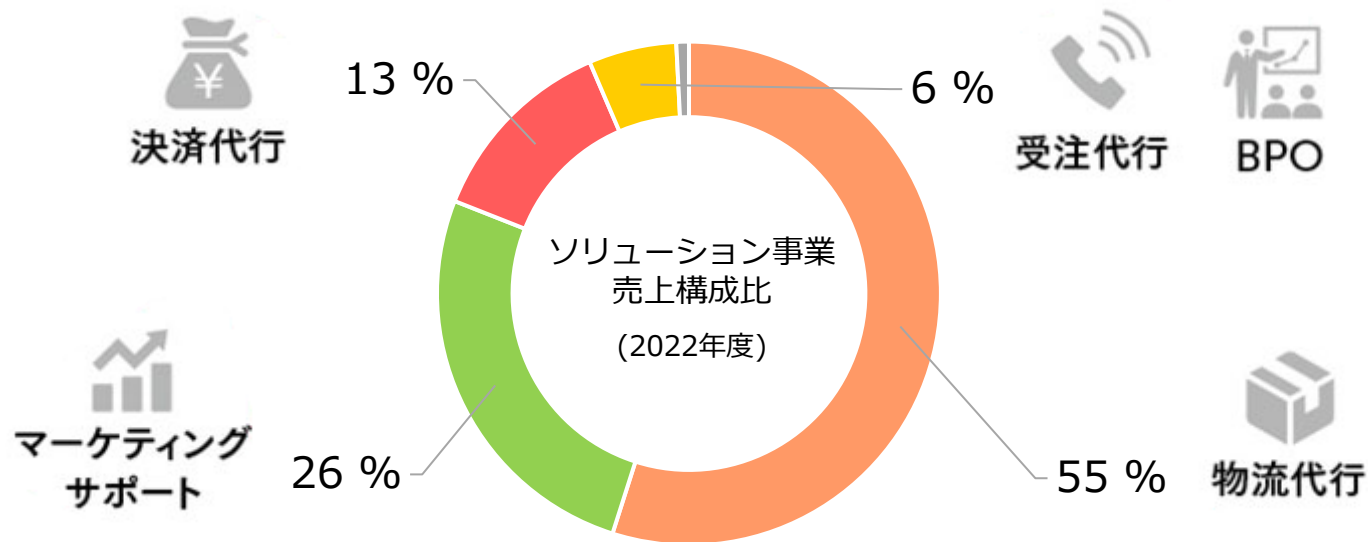
経常利益

単位:百万円



成長戦略の推進 ソリューション事業について

EC・通販事業者の業務フローと当社グループのソリューションサービス



EC市場が拡大するなか、通販事業を運営するなかで作り上げた、物流インフラ、マーケティングサポート、決済代行等、通販を支える仕組みを、ソリューションサービスとして、EC・通販事業者向けにワンストップで提供。

成長戦略の推進 DMSの取組み【事例紹介】

- グループ各社で蓄積されたノウハウを共有し、新たな提供価値を創出。

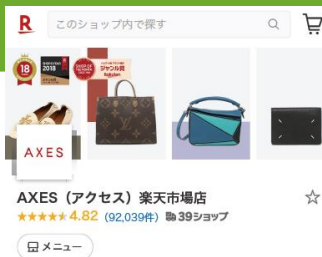
ECショップ運営代行なら！

通販一筋
スクロール360へ
サンロクマル
まるっと
アウトソーシング

イーシーアクト E C A C T E Cショップ運営代行サービス

株式会社A X E S (アクセス)

2004年、楽天市場店をオープン。その後、オフィシャルショップや複数モールへ展開。楽天ショップ・オブ・ザ・イヤーなど、受賞歴も多数。



E C 運営
ノウハウ



共有

株式会社スクロール360

グループのノウハウを、「E C A C T」としてサービス提供まで昇華

サービス

提供

E C ・ 通販
事業者様

ワンストップソリューション強化

サイトの立ち上げからサービスの提供が可能に！

E C ・ 通販事業者様のフロー

従来のサービス

DMS 戦略推進

マーケティング

商品登録

受注対応

保管・出荷

代金回収

受注代行

出荷代行

集金代行

システム

E C 運営代行

通販ソリューション各種サービスへの横展開 (クロスセル)

2024年3月期 通期業績予想

2024年3月期 通期業績予想【連結】

- 消費者の購買行動の変化の影響を受け、今後の事業環境を改めて精査した結果、予想数値を下記のとおり修正いたしました。

(単位：百万円)

	2023年3月期 (実績)	2024年3月期業績予想		増減額 下段：(増減率)／[率差]	
		前回発表 (5月9日発表)	今回発表 (10月27日発表)	対 前期実績	対 前回発表
売上高	81,018	83,000	80,000	△1,018 (△1.3%)	△3,000 (△3.6%)
営業利益 (営業利益率)	6,121 (7.6%)	6,100 (7.3%)	5,300 (6.6%)	△821 [△1.0P]	△800 [△0.7P]
経常利益 (経常利益率)	6,191 (7.6%)	6,200 (7.5%)	5,400 (6.8%)	△791 [△0.8P]	△800 [△0.7P]
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,170	4,200	3,600	△570	△600
ROE (自己資本利益率)	13.4%	12.7%	11.1%	△2.3P	△1.6P

2024年3月期 通期業績予想【セグメント別】サマリー

- セグメント別では、下記のとおり、ソリューション事業、eコマース事業、HBT事業の業績予想数値を修正いたしました。

(単位：百万円)

	2023年3月期		2024年3月期業績予想				増減				
			前回発表 (5月9日発表)		今回発表 (10月27日発表)		対 前期実績		対 前回発表		
	実績	増減率 (利益率)	予想値	増減率 (利益率)	予想値	増減率 (利益率)	差額	率 [率差]	差額	率 [率差]	
売上高	ソリューション事業	21,359	+15.5%	26,000	+21.7%	24,000	+12.4%	+2,640	+12.4%	△2,000	△7.7%
	通販事業	40,049	△4.4%	39,000	△2.6%	39,000	△2.6%	△1,049	△2.6%	-	-
	eコマース事業	20,042	△6.4%	19,000	△5.2%	17,000	△15.2%	△3,042	△15.2%	△2,000	△10.5%
	HBT事業	1,851	△26.2%	1,000	△46.0%	1,800	△2.8%	△51	△2.8%	+800	+80.0%
	グループ管轄事業	3,369	+2.5%	3,200	△5.0%	3,200	△5.0%	△169	△5.0%	-	-
	連結調整	△5,653	-	△5,200	-	△5,000	-	+653	-	+200	-
	計	81,018	△0.5%	83,000	+2.4%	80,000	△3.6%	△1,018	△1.3%	△3,000	△3.6%
セグメント利益	ソリューション事業	725	(3.4%)	1,400	(5.4%)	1,200	(5.0%)	+474	[+1.6P]	△200	[△0.4P]
	通販事業	5,364	(13.4%)	4,500	(11.5%)	4,500	(11.5%)	△864	[△1.9P]	-	-
	eコマース事業	31	(0.2%)	200	(1.1%)	△400	-	△431	-	△600	-
	HBT事業	△98	-	0	(0.0%)	0	(0.0%)	+98	-	-	-
	グループ管轄事業	108	(3.2%)	100	(3.1%)	100	(3.1%)	△8	[△0.1P]	-	-
	連結調整	58	-	0	-	0	-	△58	-	-	-
	計 (経常利益)	6,191	(7.6%)	6,200	(7.5%)	5,400	(6.8%)	△791	[△0.9P]	△800	[△0.7P]

株主還元について

■ 株主還元に関する基本方針

- ・ 当社は、ROE重視の経営を推進し、直接的な利益還元と中長期的な株主価値の最大化を目指しております。
- ・ 配当につきましては、株主資本配当率（DOE）4%を下限とし、連結配当性向40%を目処として実施することを基本目標としております。
- ・ 内部留保につきましては、企業価値最大化を目的とした成長投資と安定的利益配分を実施したうえで、さらに長期にわたり留保された余剰資金については機動的に自己株式の買入れなどを行い、株主の皆さまに還元してまいります。

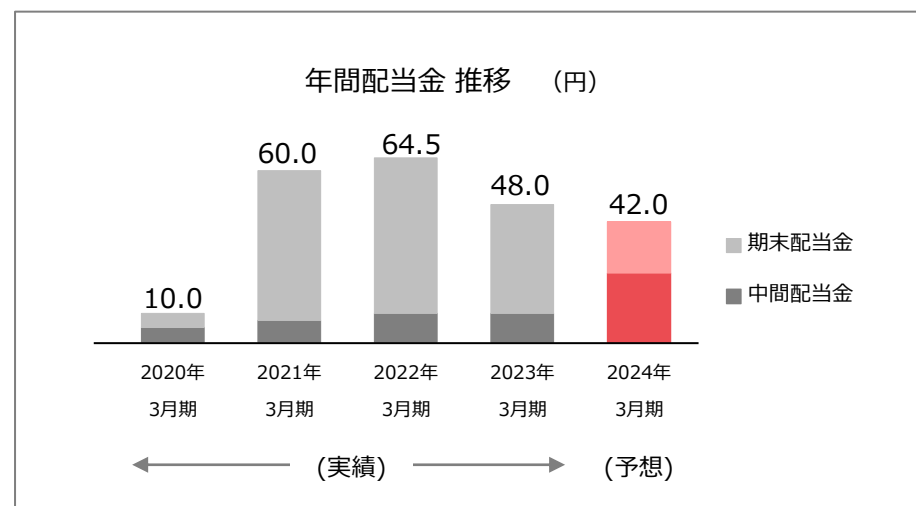
● 自己株式の取得を実施

- ・ 2023年8月22日 当社普通株式400,000株 ※発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合1.1%

■ 2024年3月期 1株当たりの配当金

- ・ 2024年3月期の配当予想につきましては、前述の業績予想の修正に伴い、期末配当金の予想額を18円に、年間配当金の予想額を42円に、それぞれ修正いたします。

中間配当金	24.0円
期末配当金	18.0円（予想）
年間配当金	42.0円（予想）



Appendix

- ・ ESGの取組み

成長戦略の推進 実効性のあるResponsibility経営の推進

- 東証プライム市場上場企業として、実効性のある取組みを推進していく。

環境配慮、脱炭素社会への取組み

SDGsに関するカタログの発行
(2025年度までにアパレル商材におけるSDGs関連商品構成比50%を目指す)



SDGsカタログ「つづくみらい」

タスク・ダイバーシティ経営の推進

社員向け研修拡充による主体的・自律的なキャリア形成支援
(次世代・女性管理職向け研修、サステナビリティ・社内ナレッジ研修の開催)



サステナビリティ研修の様子

コーポレートガバナンス・コードへの対応

- 指名報酬委員会を中心とした、取締役に対する業績連動報酬制度の導入
- 資本コストや株価を意識した経営計画の開示に向けた対応

Appendix

- ・ **会社概要** ・ **事業セグメントご紹介**

会社概要

株式会社スクロール (Scroll Corporation)

- 本 社 : 静岡県浜松市中区佐藤二丁目24番1号
 代表取締役社長 : 鶴見 知久
 設 立 : 1943年(昭和18年)10月1日
 資本金 : 6,116百万円(2023年9月30日現在)
 従業員(連結) : 891名(2023年9月30日現在)
 主な事業内容 : EC・通販事業者へのソリューション事業
 およびアパレル、雑貨等のEC・通販事業
 事業形態 : 連結17社によるDMC複合通販企業体

■スクロールグループ統合報告書 2023

2023年6月30日 発行

トップメッセージから、事業戦略、サステナブル(ESG)への取り組みまで、価値創造に向けた、財務情報・非財務情報を統合的にまとめた報告書です。



<https://www.scroll.jp/ir/annual/>



事業セグメントおよび事業概要

ソリューション
事業

EC・通販事業者を360度サポートする「ワンストップソリューションサービス」を提供しています。



通販事業

主に生協宅配事業の組合員様向けに通信販売（カタログ・一部インターネット）を展開しています。



詩克樂商貿（上海）
有限公司

eコマース事業

主に自社サイトやショッピングモールを通じて、専門特化した商品カテゴリーのインターネット販売を行っています。

A X E S



H B T 事業

お客様が心身ともに健康であるために、自然派・オーガニックにこだわった化粧品・健康食品のインターネット販売、また国内旅行企画の販売を行っています。



Anthropologie
北海道アンソロロジー株式会社

木 草
果 花

グループ管轄
事業

全国各拠点の物流センター運営、不動産の有効活用、また海外現地法人による商品生産管理などの機能を担っています。



SCROLL VIETNAM
CO.,LTD.

通販まるごとソリューション

scroll

お問合せ窓口

経営統括部 経営企画課

TEL : 053-464-1114 (直通)

E-mail : ir@mb.scroll.jp

ホームページアドレス

<https://www.scroll.jp/>

■ 将来の見通しに関する注意事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は、今後様々な要因によって予想数値と異なる可能性があります。