

Marketing
Solution
Company

2025年3月期 決算説明資料

FY2024 (2024年4月1日～2025年3月31日)

株式会社スクロール

証券コード：8005 (東証プライム)

1. 2025年3月期 決算概要 P. 2
2. スクロールグループ中長期ビジョン
/FY2025経営計画
Marketing Solution Company P.14
3. Appendix P. 25
 - ・ 事業概要
 - ・ 会社概要

2025年 3 月期 決算概要

ハイライト【連結】

- 4 期ぶりの増収増益。

売上高はソリューション事業の成長、利益面では e コマース事業の黒字転換が寄与。

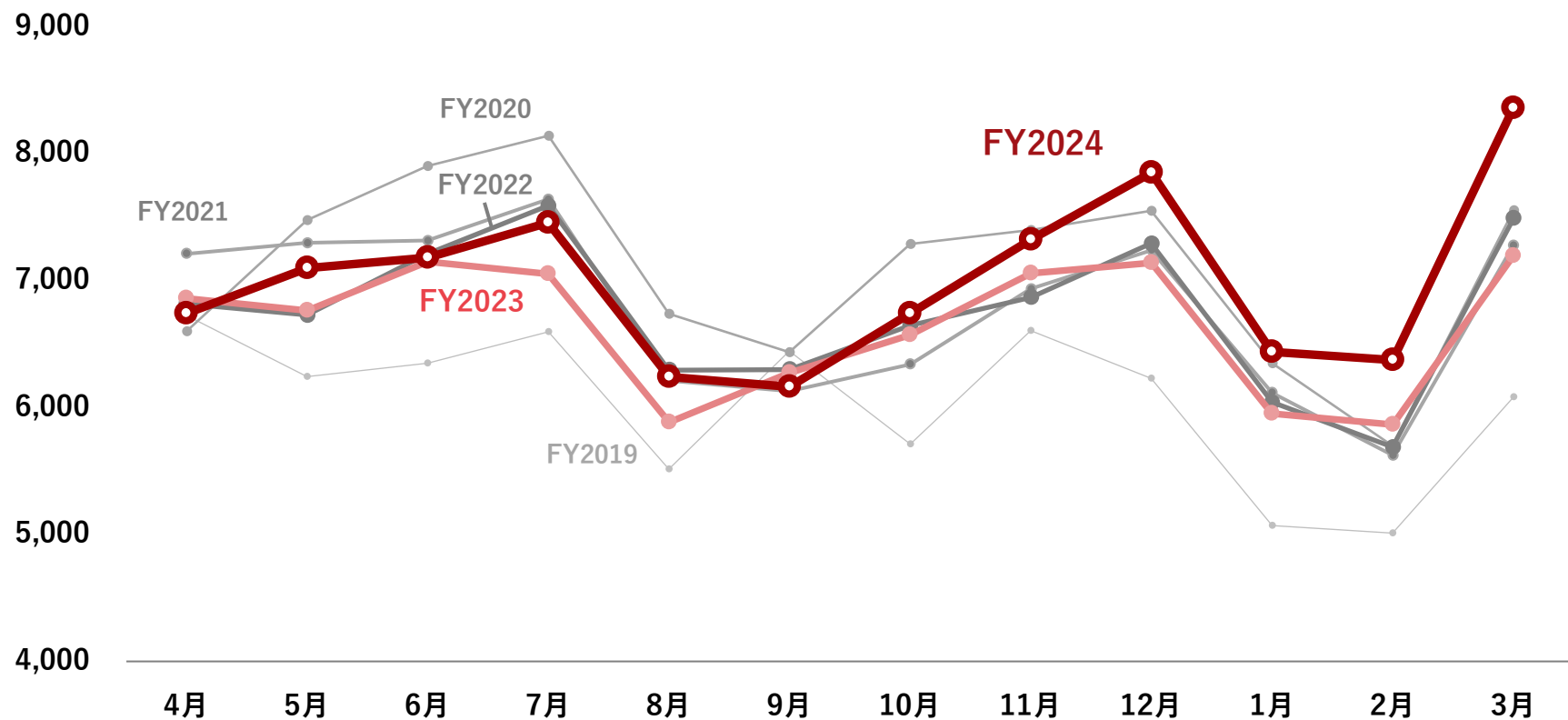
(単位：百万円)

	2023年 3 月期 実績	2024年 3 月期 実績	2025年 3 月期 実績	対 前年同期実績	
				増減額	増減率
売上高	81,018	79,826	84,030	+4,204	+5.3%
営業利益 (営業利益率)	6,121 (7.6%)	5,313 (6.7%)	6,052 (7.2%)	+739	+13.9%
経常利益 (経常利益率)	6,191 (7.6%)	5,512 (6.9%)	6,424 (7.6%)	+912	+16.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,170	3,649	4,267	+617	+16.9%
1 株当たり当期純利益	119.39円	105.05円	124.15円	+19.10円	—
R O E	13.4%	11.2%	12.2%	+1.0P	—

月次売上高の推移【連結】

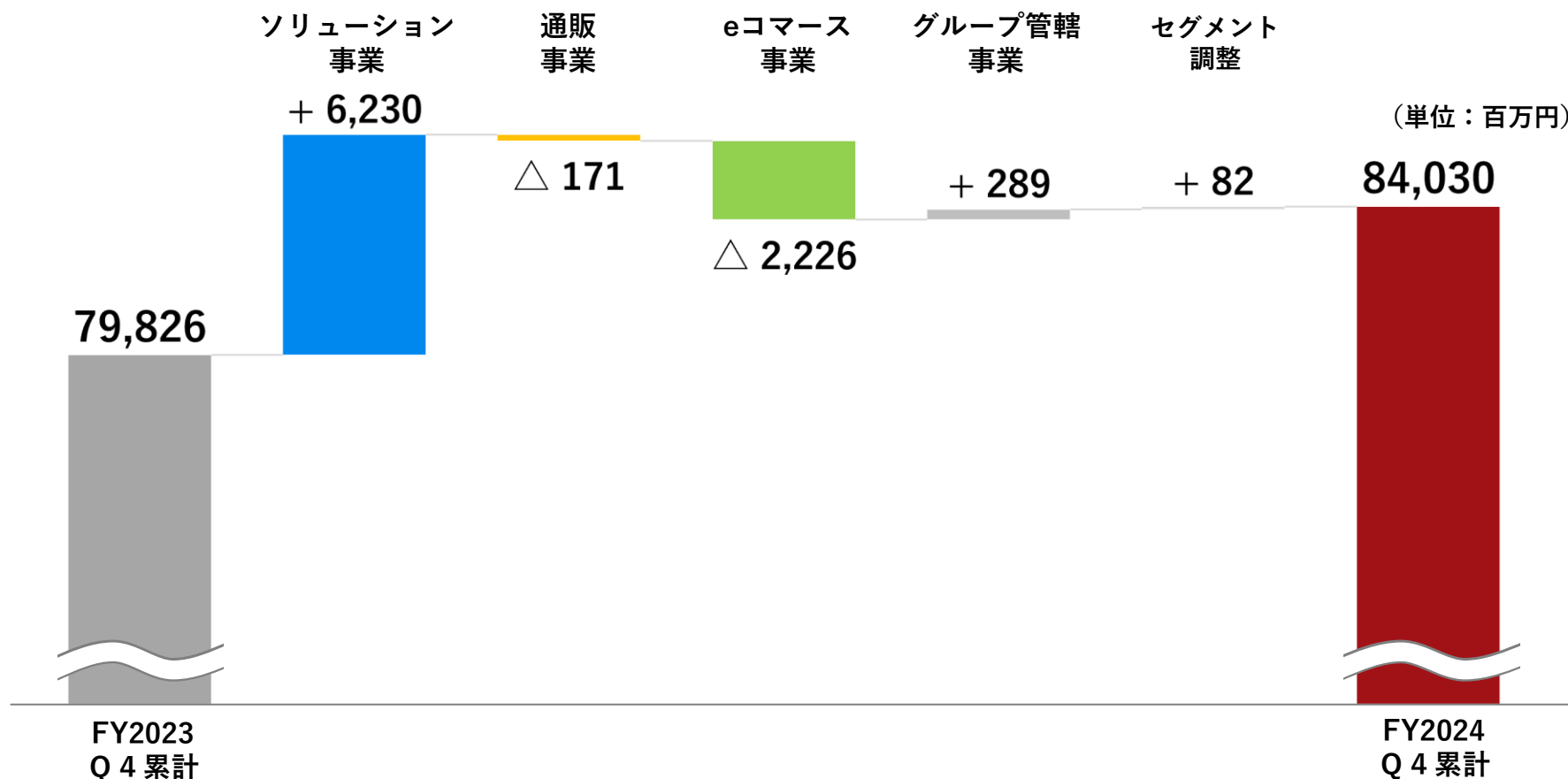
- 月次売上高は、ほぼ全ての月において前期を上回る水準で推移。

(単位：百万円)



売上高の増減分析【連結】

- ・ ソリューション事業が成長を牽引。
- ・ eコマース事業は事業リストラの影響により減収となるが、連結全体では増収。



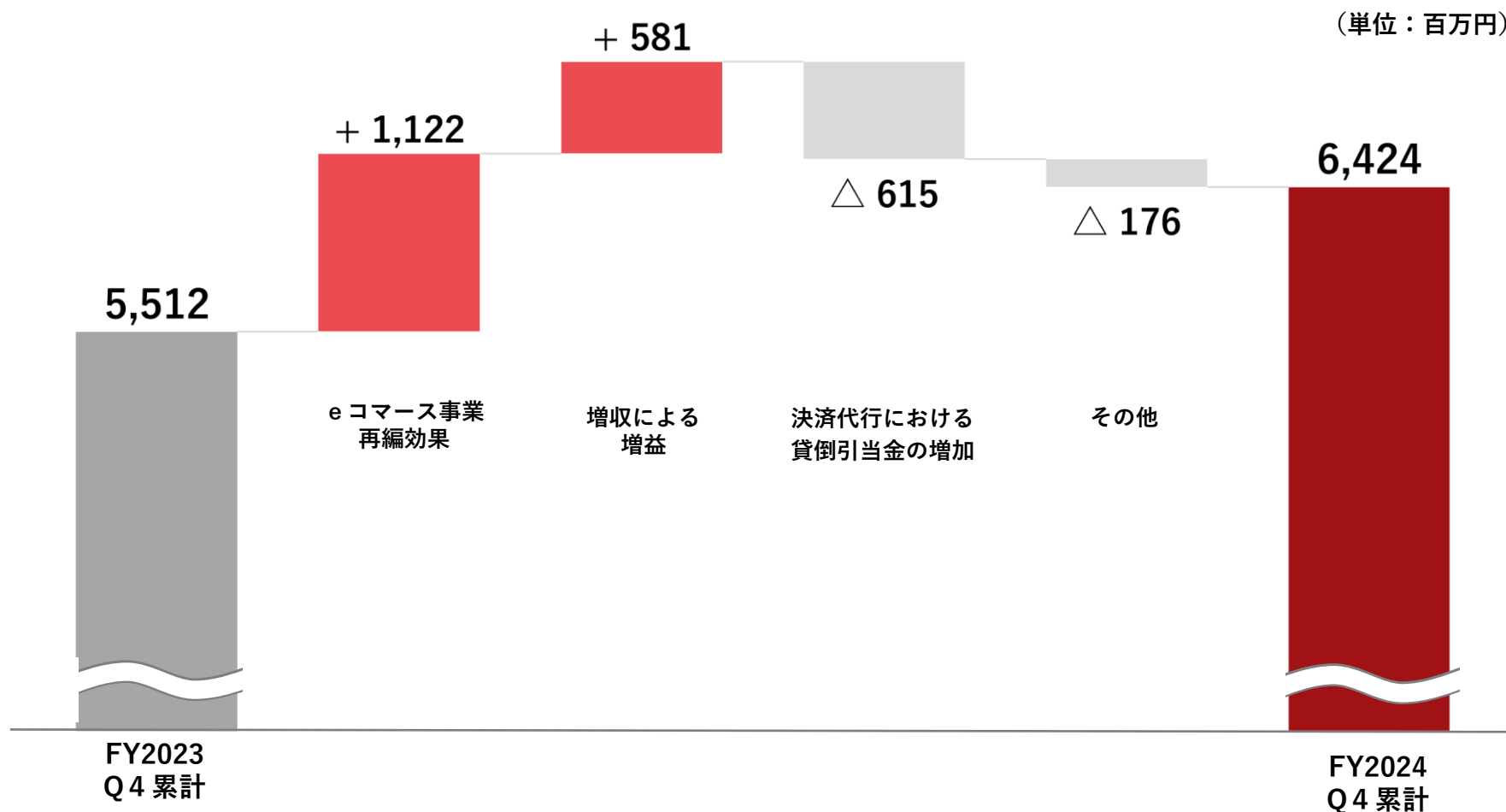
※ FY2024より報告セグメントを変更しております。(旧HBT事業をeコマース事業に統合)

前期比較につきましては、前年数値を変更後の報告セグメントに組み替えた数値で比較しています。

※ △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。

経常利益の増減分析【連結】

- ・ 増収および、事業再編をはじめとする効率化の推進により増益。
- ・ 一方で、ソリューション事業（決済代行）における貸倒引当金の計上額が増加。



セグメント別業績【2025年3月期 通期実績】

(単位：百万円)
※()内は前期比

売上高

セグメント利益

ソリューション事業

31,223
(+24.9%)889
(△26.7%)

増収減益

成長ドライバーとして増収、
決済代行における貸倒引当金の
影響により収益性が悪化

通販事業

38,993
(△0.4%)5,200
(△3.1%)

減収減益

下期苦戦も通期では前期並み、
販売価格のコントロール、販促費率
の低減により収益性を維持

eコマース事業

15,281
(△12.7%)163
(前年同期は△1,184)

減収増益

事業再編により規模縮小、
損益面では一旦は黒字に転換

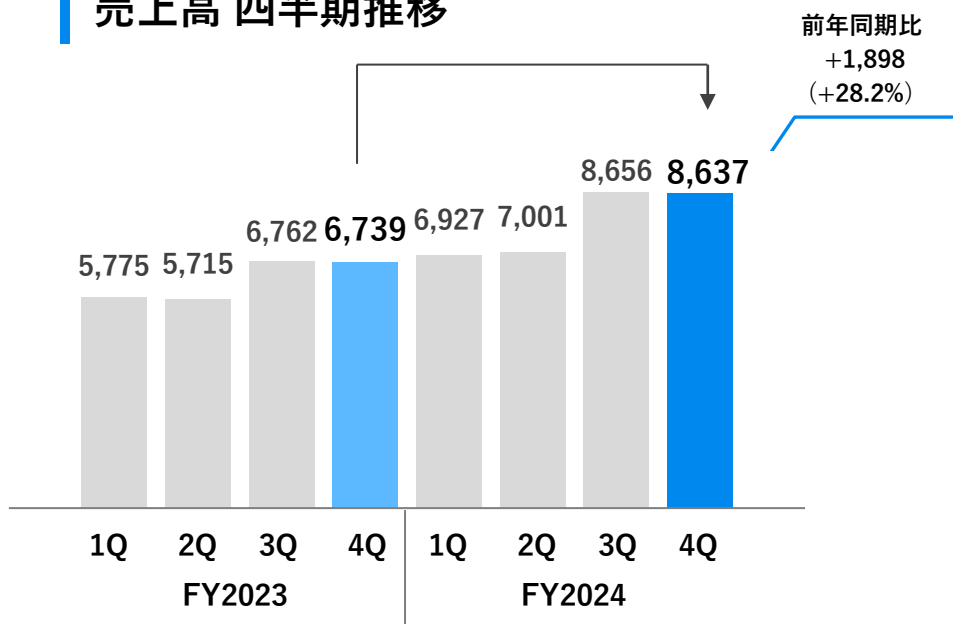
※ 当期（FY2024）より報告セグメントを変更しております。（旧HBT事業をeコマース事業に統合）
前期比較につきましては、前年数値を変更後の報告セグメントに組み替えた数値で比較しています。

ソリューション事業セグメント

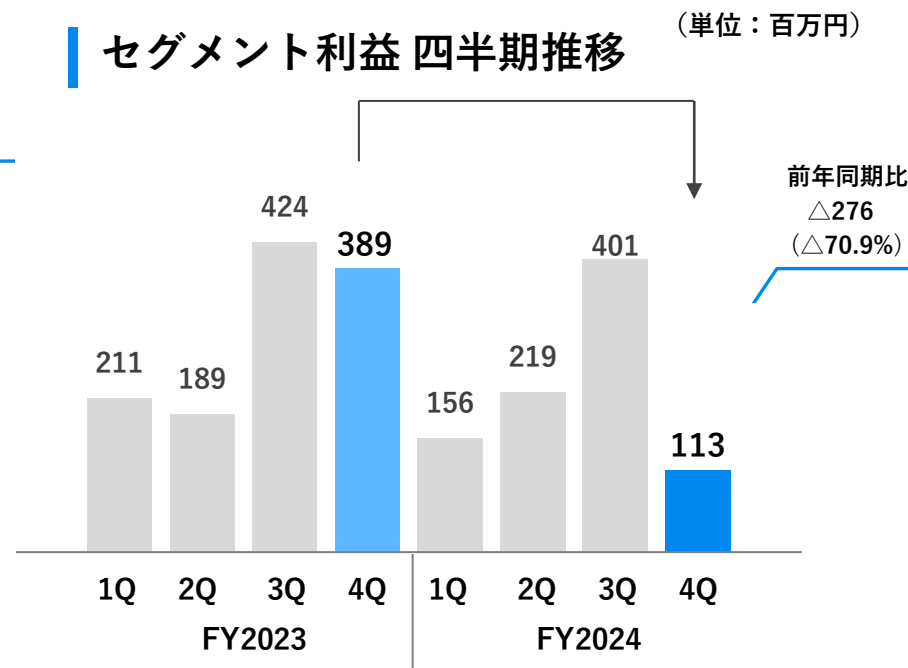
- 物流代行、決済代行、マーケティングサポートの各種サービスが伸長し増収。
- 決済代行において一部クライアントの債権不払率が悪化したことにより減益。

FY2024 累計期間	売上高：	31,223百万円	(前期比 +24.9%)
	セグメント利益：	889百万円	(前期比 △26.7%)

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

- ・ 下期は売上・利益ともに苦戦も、通期では前期並みの水準。
- ・ 販促費抑制などの事業効率化の推進により高い収益性を維持。

FY2024
累計期間

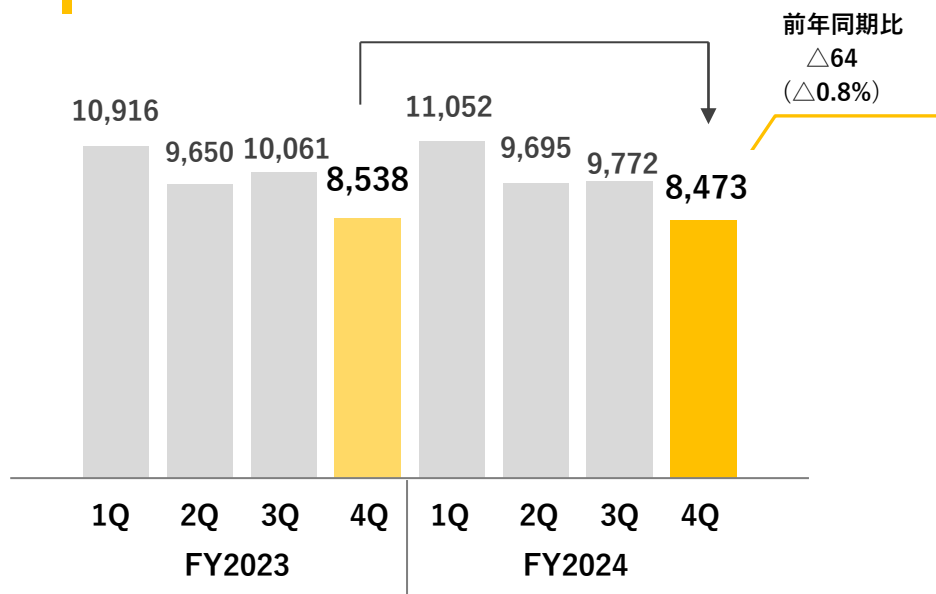
売上高：

38,993百万円（前期比 $\triangle 0.4\%$ ）

セグメント利益：

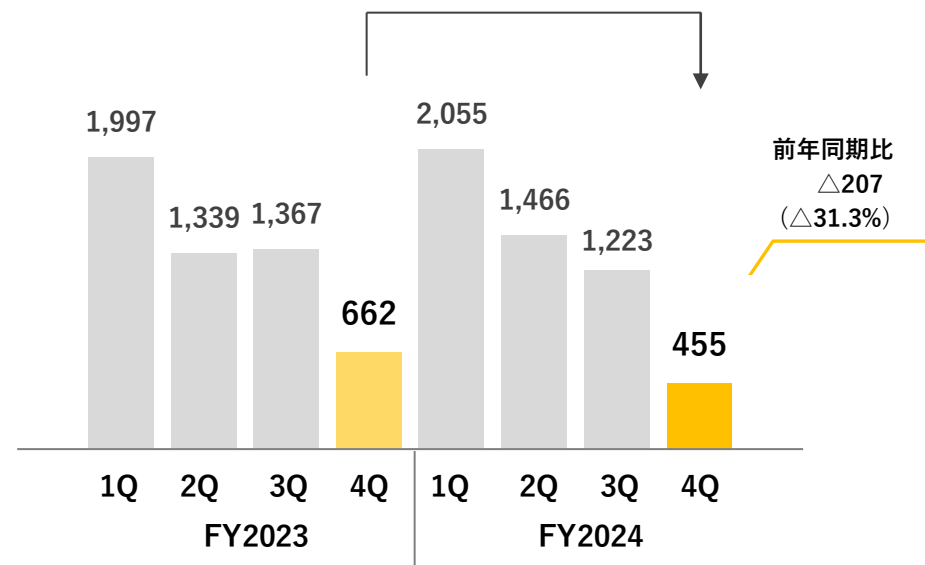
5,200百万円（前期比 $\triangle 3.1\%$ ）

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）

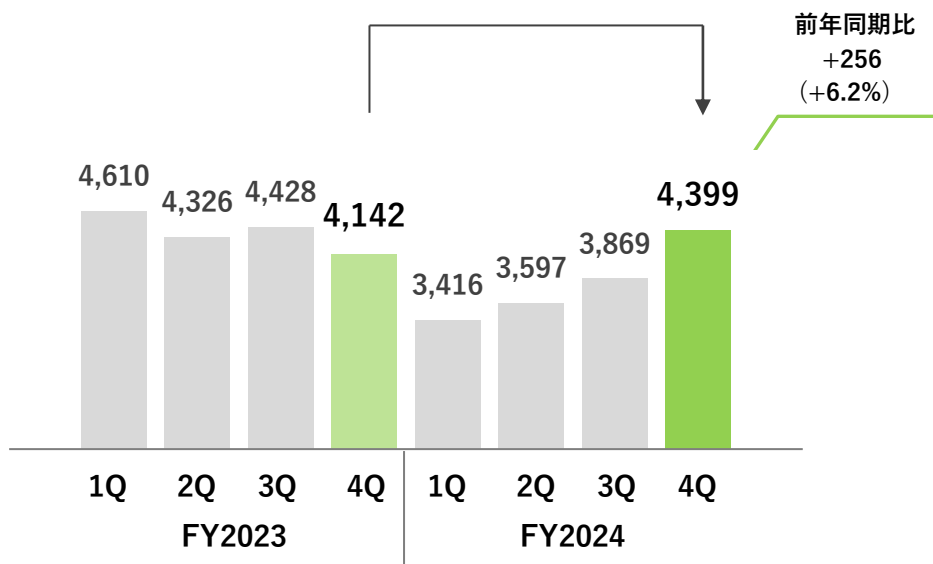


e コマース事業セグメント

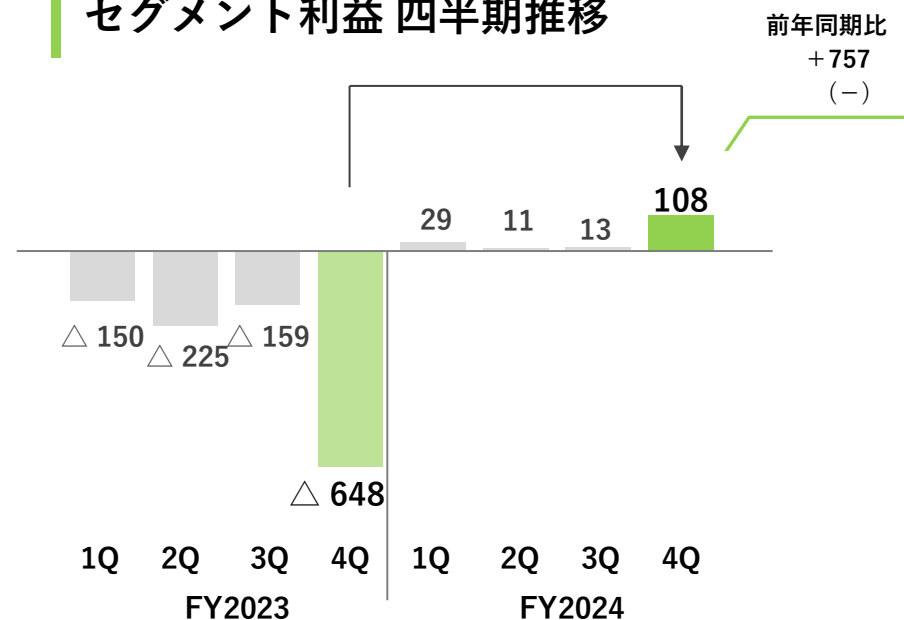
- 事業リストラによる再建に取り組み、一旦は赤字から脱却。

FY2024 累計期間	売上高：	15,281百万円	(前期比 $\triangle 12.7\%$)
	セグメント利益：	163百万円	(前期は $\triangle 1,184$ 百万円)

売上高 四半期推移



セグメント利益 四半期推移



貸借対照表の推移【連結】

- 当期純利益の計上などにより、健全な財務状況を維持。

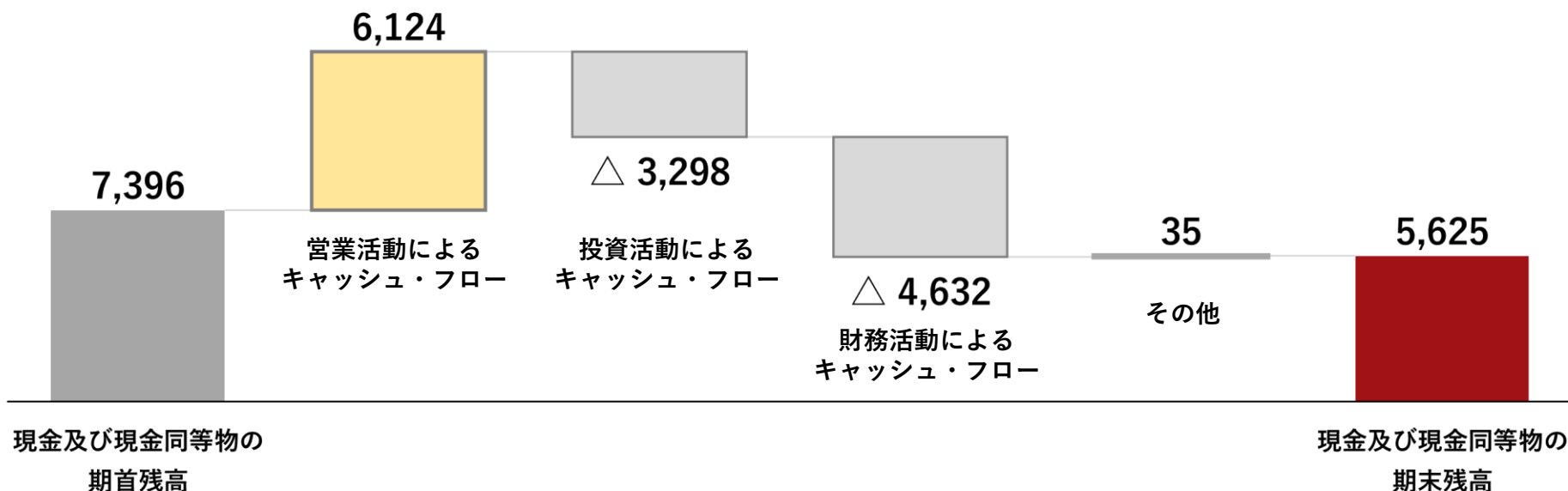
(単位：百万円)

		2024年3月期末	2025年3月期末	増減額	<主な増減項目>	
	流動資産	36,212	38,679	+2,467		
	固定資産	17,046	17,352	+306		
資産合計		53,258	56,032	+2,773	現金及び預金 未収入金	+ 729 +2,309
	流動負債	18,195	17,903	△292		
	固定負債	1,679	1,658	△21		
負債合計		19,874	19,561	△313	借入金 未払金	△3,000 +1,981
純資産合計		33,383	36,470	+3,086	利益剰余金 自己株式	+2,190 + 814
負債純資産合計		53,258	56,032	+2,773		
自己資本比率		62.7%	65.1%	+2.4P		

キャッシュ・フローの状況【連結】

- 現金及び現金同等物の期末残高は、5,625百万円となる。
(前連結会計年度末比、1,770百万円の減少)

(単位：百万円)



<主な増減要因>

営業活動によるキャッシュ・フロー

税金等調整前当期純利益	+ 6,346
未収入金の増加額	△ 2,515
未払債務の増加額	+ 2,025
法人税等の支払額	△ 2,214

投資活動によるキャッシュ・フロー

連結子会社株式の取得による支出	△ 672
-----------------	-------

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	△ 3,165
配当金の支払額	△ 1,439

株主還元について

■株主還元に関する基本方針（2025年3月期まで）

- ・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。

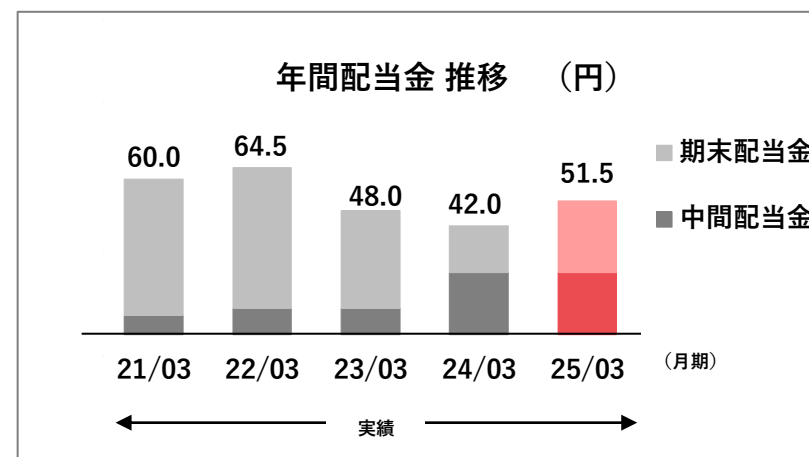
●自己株式の消却を実施

- ・ 2025年3月25日 当社普通株式683,550株 ※消却前の発行済株式総数に対する割合1.95％

■2025年3月期 1株当たりの配当金

- ・ 2025年3月期の配当金は、以下のとおりです。

中間配当金	24.0円
期末配当金	27.5円
年間配当金	51.5円



スクロールグループ中長期ビジョン /FY2025経営計画

Marketing Solution Company

中長期ビジョンの設定

- 中長期に必ず成し遂げること＝「中長期ビジョン」を設定し、その達成に向けて年度ごとの重点方針に取り組む。

< 中長期ビジョン >

**真のマーケティングソリューションカンパニー（MSC）になるために、
マーケティングソリューション領域で独自性を磨く**

- * 真のMSCとは、同業に属さないユニークなビジネス集団であり、且つ収益性が高い企業
- * マーケティングソリューション（MS）とは、顧客を知り、顧客のニーズに応えるあらゆるビジネスを提案し、解決に導く力
- * 独自性とは、付加価値が高く、主体的にビジネスを組み立てられる力があること

< 企業価値向上のアプローチ >

利益の向上 (Return)

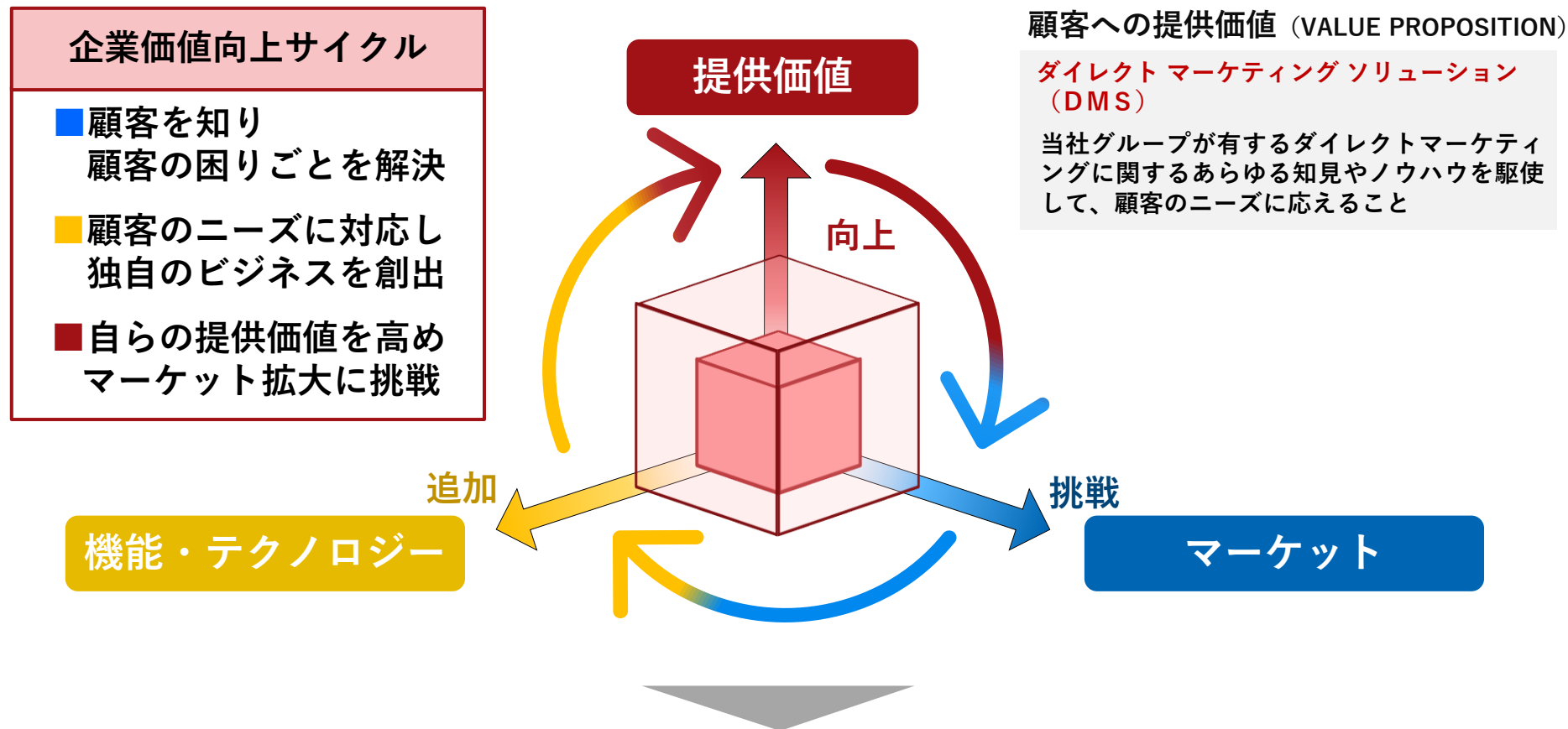
- 事業領域の拡大に挑戦（ダイレクトマーケティングに拘わらない）
- マーケティングソリューション領域での独自性を追求した収益力の強化
- 既存領域では効率性、生産性を追求した最大利益の獲得
- 成長を加速させる投資（M & Aを含む）の実行

資本効率の向上 (Equity)

- 保有資産の有効活用
- 業績達成の進捗に応じた株主還元の強化

中長期ビジョン（真のMSC）

- ・ FY2024は、ダイレクトマーケティング領域に限定しない事業領域の拡大を推進。
- ・ マーケットのニーズを起点としたサイクルにより、企業価値の向上を目指す。

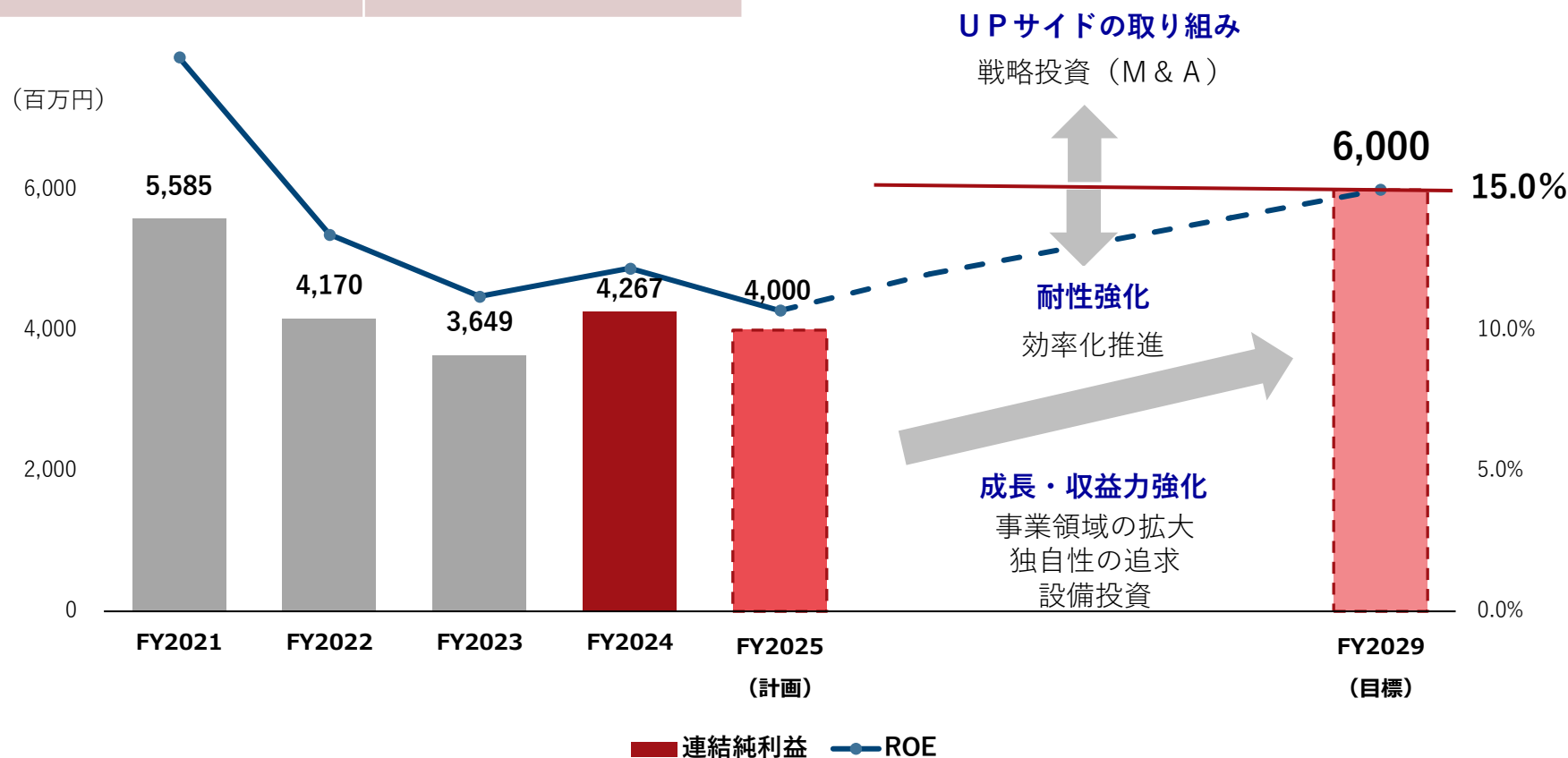


真のマーケティングソリューションカンパニー（MSC）へと進化

中長期ビジョン（財務指標）

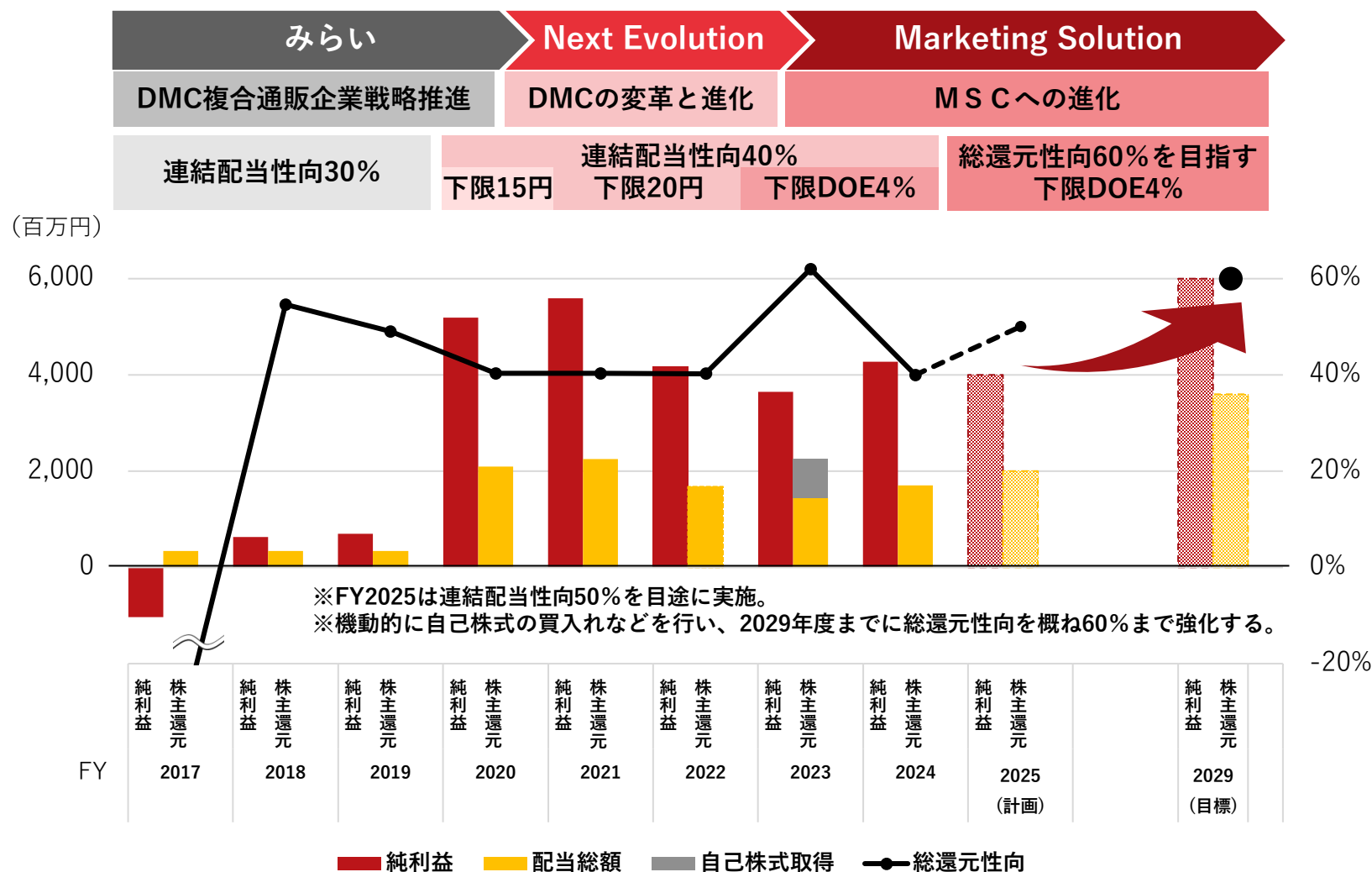
- FY2029(創業90周年)までに連結純利益60億円以上、R O E 15%以上を達成する。

連結純利益	R O E
60億円	15%



中長期ビジョン（株主還元）

- DOE 4%を下限とし、中長期ビジョンの達成の進捗に応じて株主還元を強化。
- 機動的に自己株式の買入れを行い、FY2029までに総還元性向60%程度を目指す。



FY2025重点方針・定量計画

- 中長期ビジョンの達成のため、FY2025は以下の重点方針のもと、事業を推進する。

< FY2025重点方針 >

独自性を追求した収益力の強化

事業ポートフォリオの変革

機動性のあるResponsibility経営の推進

< FY2025定量計画 >

		FY2024	FY2025			
		実績	連結	ソリューション	通販	e コマース
売上高	[百万円]	84,030	85,000	34,300	38,200	13,600
前期対比成長率		+5.3%	+1.2%	+9.9%	△2.2%	△11.0%
経常利益	[百万円]	6,424	6,000	1,200	4,700	160
経常利益率		7.6%	7.1%	3.5%	12.3%	1.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	[百万円]	4,267	4,000	—	—	—
自己資本利益率 (ROE)		12.2%	10.7%	—	—	—

FY2025重点方針・定量計画 セグメント別 定量目標

- 独自性の追求および成長の再加速に向けた収益基盤の整備を推進する。

(単位：百万円)

		FY2023 実績		FY2024 実績		FY2025 目標	
		金額	増減率 (利益率)	金額	増減率 (利益率)	金額	増減率 (利益率)
売上高	ソリューション事業	24,992	+17.0%	31,223	+24.9%	34,300	+9.9%
	通販事業	39,165	△2.2%	39,055	△0.3%	38,200	△2.2%
	e コマース事業	17,508	△20.0%	15,281	△12.7%	13,600	△11.0%
	グループ管轄事業	3,315	△1.6%	3,543	+6.9%	3,500	△1.2%
	連結調整	△5,156	—	△5,074	—	△4,600	—
	計	79,826	△1.5%	84,030	+5.3%	85,000	+1.2%
セグメント利益	ソリューション事業	1,214	(4.9%)	889	(2.9%)	1,200	(3.5%)
	通販事業	5,367	(13.7%)	5,210	(13.3%)	4,700	(12.3%)
	e コマース事業	△1,184	—	163	(1.1%)	160	(1.2%)
	グループ管轄事業	114	(3.5%)	164	(4.6%)	0	(0.0%)
	連結調整	0	—	△3	—	△60	—
	計 (経常利益)	5,512	(6.9%)	6,424	(7.6%)	6,000	(7.1%)

- ソリューション事業
 - ・売上拡大とともに、決済代行においては債権管理の強化により利益率の改善を目指す。
- 通販事業
 - ・先行きの不透明感による消費マインドの低下が見込まれるなか、収益性の維持に注力する。
- e コマース事業
 - ・ビジネスの再構築により、収益ラインを維持する。

※ e コマース事業のFY2023実績数値は、旧H B T事業の数値を含んでおります。

※FY2025から報告セグメント区分を一部変更いたします。(FY2024までグループ管轄事業に含まれていた一部海外子会社を通販事業に移管。)

本ページにおいて、前期比較のため、FY2024実績数値を組み替えて表示しております。

独自性を追求した収益力の強化

- ・ セグメントごとに、定性目標を定め、独自性を追求した収益力の強化に取り組む。

ソリューション事業

ソリューションメニューの選択と集中で収益力を向上する

- ・ あらゆる提供サービスに付加価値を加え、収益力を向上させる
- ・ L P B（Logistics、Payment、BPO）をメインメニューとして経営資源を集中する
- ・ M & Aを通じて、マーケティングソリューション機能の進化と領域拡大を図る

通販事業

5年、10年先の市場を読み、事業構造を柔軟に保つ

- ・ 大小にかかわらず、常に変化を加え、商品・サービスの価値を高める
- ・ 事業環境に左右されない効率性、生産性を追求し、最大利益を生み出す
- ・ アパレルソリューションビジネスを市場で確立させる

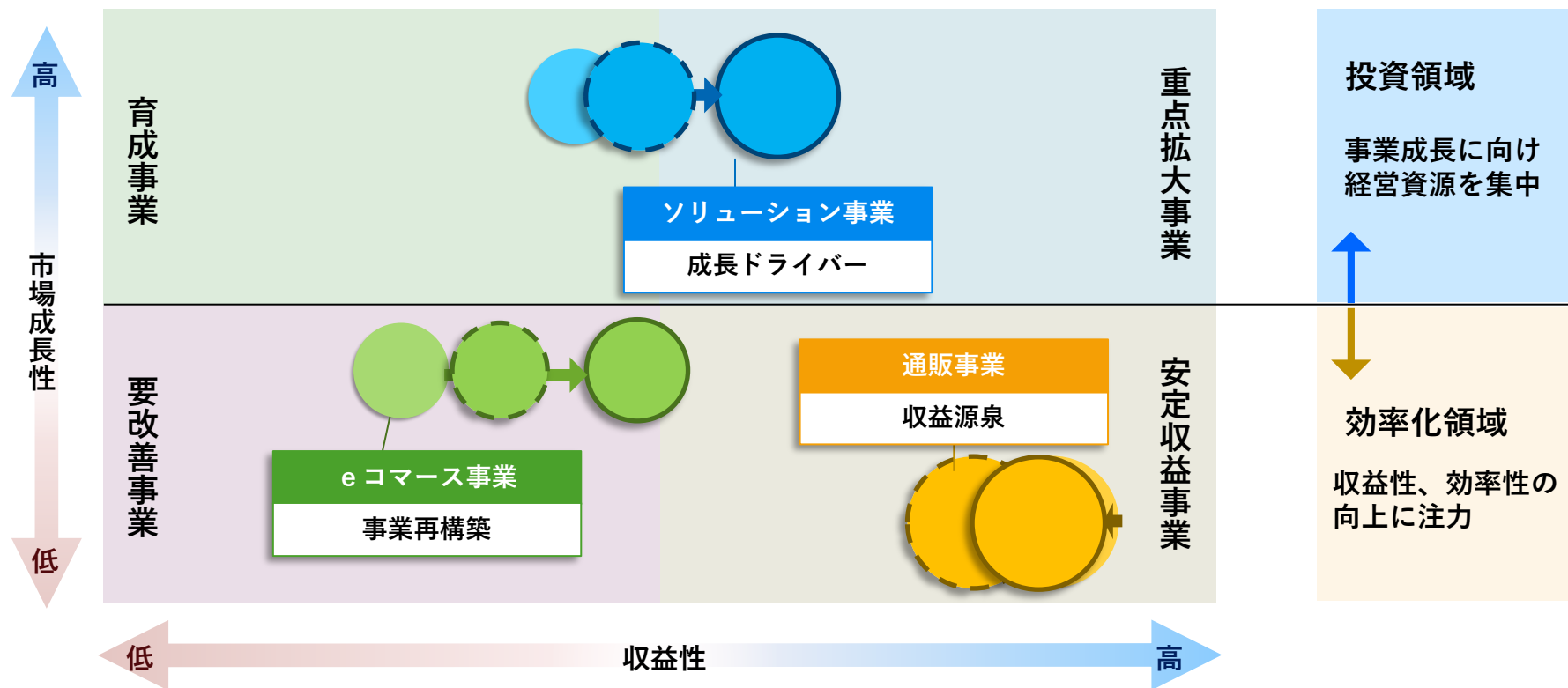
eコマース事業

事業リストラを完遂させ、再現性のあるビジネスに再構築する

- ・ 過剰計画に陥ることなく、計画と実行の乖離をコントロールする
- ・ 事業環境予測に基づき、事業判断を迅速に行う
- ・ 事の大小に関係なく明日への布石を打つ

事業ポートフォリオの変革

- 投資領域にあるソリューション事業に経営資源を投下。
- 通販事業は事業効率を保つため、eコマース事業は再生のため、効率化を推進。



● FY2024売上高（実績） ⚙️ FY2025売上高（目標） ● FY2029売上高（イメージ）

機動性のあるResponsibility経営の推進

- 東証プライム市場上場企業として、機動性のある取組みを推進していく。

企業価値向上に向けた取組み

- 資本コストや株価を意識した経営の実行
- コーポレート・ガバナンスの強化
- 社会的要請に対する企業責務の実行

環境配慮、脱炭素社会への不断の取組み

- 環境・社会問題に配慮した商品開発および調達
 - －2025年度までにSDGs関連商品構成率 **50%**（アパレル商材）
- 包装資材におけるプラ素材の削減
 - －2030年度までに**65%**削減（2021年度対比）
- 紙の使用量削減
 - －2030年度までに**25%**削減（2021年度対比）
- CO₂削減に向けた取組み
 - －2030年度までに**50%**以上削減（スコープ2：オフィスおよび物流施設）

タスク・ダイバーシティ経営の推進

- 女性の活躍推進
 - －2025年度までにグループ全体、単体ともに**30%**以上の女性管理職比率
- タスク・ダイバーシティ経営に向けた制度の整備
- 主体的・自律的なキャリア形成支援
- 新卒採用と育成プログラムの構築および運用

株主還元について（2025年 5 月 7 日発表）

■株主還元に関する基本方針（2026年 3 月期以降）

- ・ 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50%を目処として実施することを基本目標としております。
- ・ 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、機動的に自己株式の買入れなどを行い2029年度までに総還元性向が概ね60%となるよう、株主の皆さまに還元してまいります。

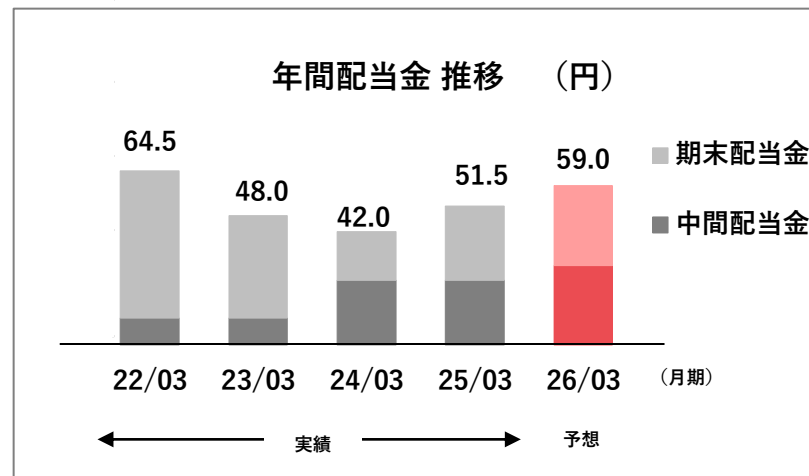
■2026年 3 月期 1 株当たりの配当金（予想）

- ・ 2026年 3 月期の配当予想につきましては、以下のとおりです。

中間配当金（予想） 29.5円

期末配当金（予想） 29.5円

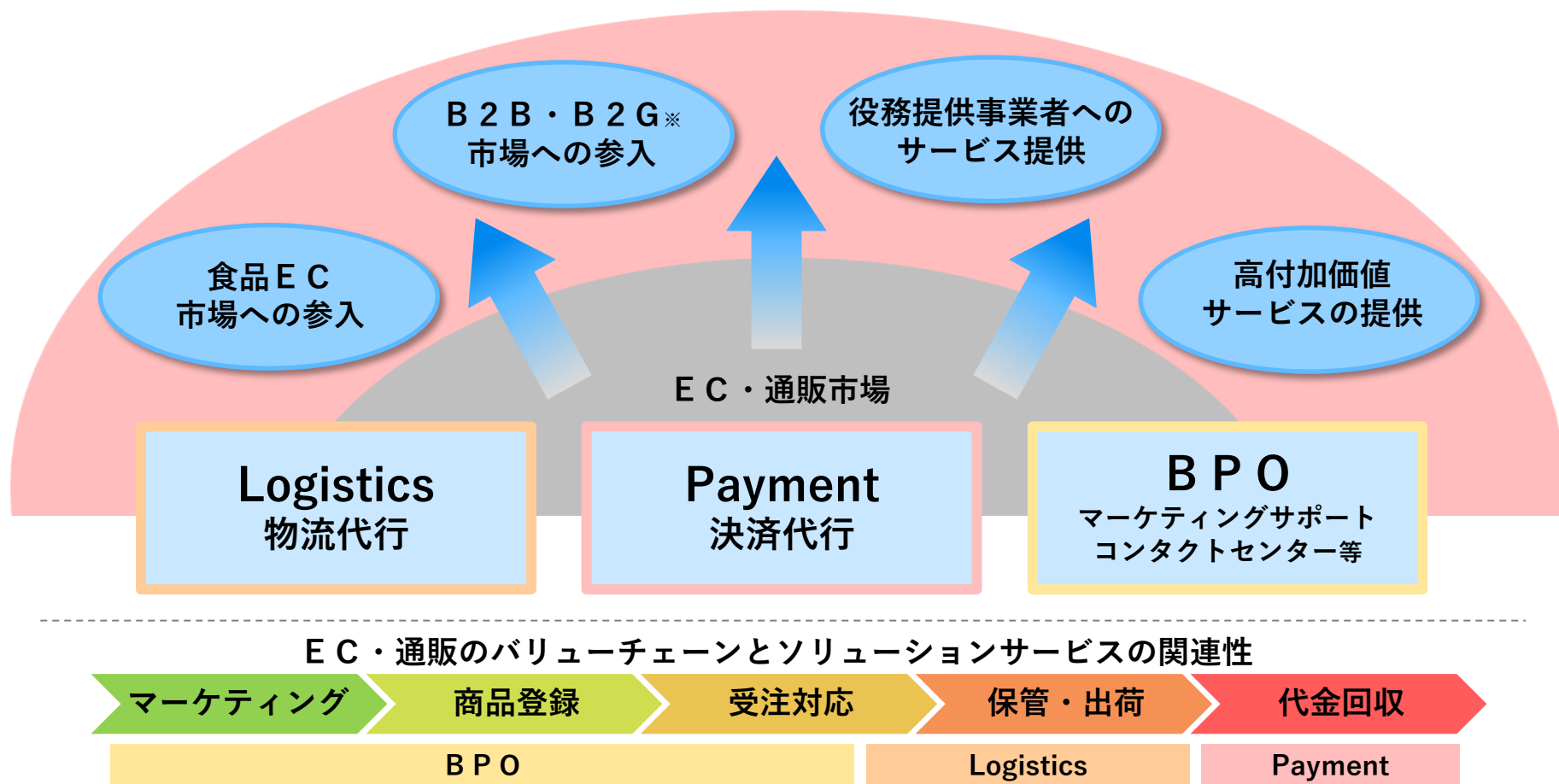
年間配当金（予想） 59.0円



Appendix

- ・ 事業概要
- ・ 会社概要

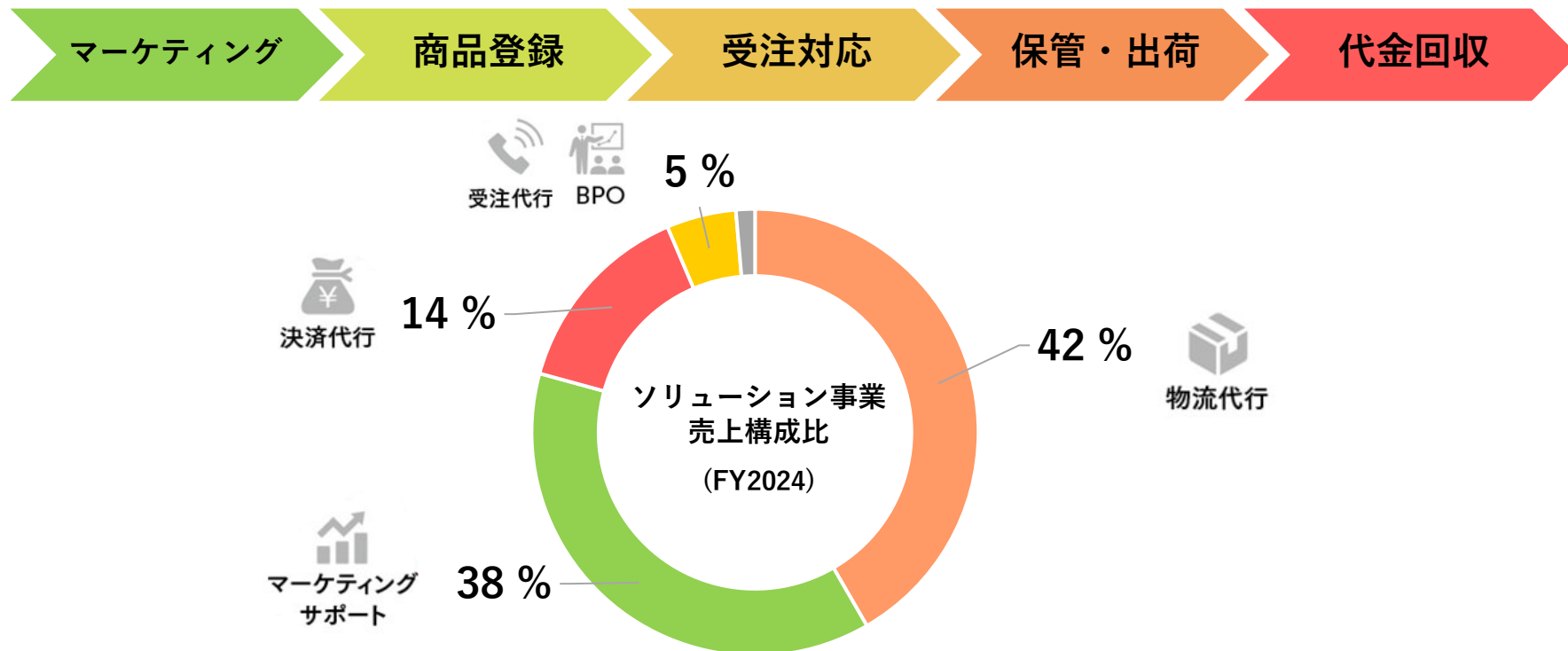
- ソリューション事業のなかでも、LPB（Logistics、Payment、BPO）をメインメニューとして、経営資源を集中する。
- 売上規模の拡大にとどまらず、独自性を追求し収益力を高めることに重点を置く。



※B2B：「Business to Business」の略で、企業（法人）同士が行う取引

B2G：「Business to Government」の略で、企業が政府や自治体に対して商品やサービスを提供する取引

E C・通販のバリューチェーンと当社グループのソリューションサービス



E C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、E C・通販事業者向けにワンストップで提供。

近年では、成長戦略として、E C・通販事業者以外へとサービス提供先を拡大。

事業セグメントおよび事業概要 (2025年5月1日現在)

通販まるごとソリューション

scro|l

ソリューション 事業

E C・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。

scro|l
360°

CatchBall
株式会社キャッチボール

MOSHIMO

BeBorn

YINHENA
CHENGDU INTERNET SERVICE

ZonExpert

※ZonExpert株式会社 (2025年4月 グループ入り)

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。

scro|l

scro|l
international

詩克樂商貿（上海）
有限公司

SCROLL
VIETNAM
CO.,LTD.

SCROLL
BANGLADESH
CO.,LTD.

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、専門特化した商品のインターネット販売を行っています。

AXES

Naturum

株式会社ミヨシ

木草花
SORAMOCKA

Travex
TOURS

グループ管轄 事業

全国各拠点の物流センター運営、不動産の有効活用の機能を担っています。

scro|l
logistics

※FY2025から報告セグメント区分を一部変更いたします。
(FY2024までグループ管轄事業に含まれていた一部海外子会社を通販事業に移管。)

事業セグメントおよび事業概要 主要事業のビジネスモデル

ソリューション事業

物流代行

商品の保管・管理、梱包、出荷処理、発送といった物流業務を、EC・通販事業者にとって行うサービスです。

売上高＝受託手数料

決済代行

後払い決済代行（BNPL）を提供しています。

後払い決済は、ECサイトなどで購入された商品の代金を、購入者に代わり加盟店に立替払いを行い、購入者から商品を受け取った後に代金を回収する決済サービスです。

売上高＝加盟店手数料、事務手数料

マーケティングサポート

アフィリエイト事業やドロップ SHIPPING 事業を提供しています。

アフィリエイトとは「成果報酬型広告」とも呼ばれており、当社グループは、アフィリエイトサービス事業者として、広告主とアフィリエイトを仲介し、広告の配信や成果の測定、報酬の支払いなどを行っています。

売上高＝広告手数料

ドロップ SHIPPING とは、ECサイトで商品を販売する際に、在庫を持たずにメーカー・卸から購入者へ直接商品を発送するビジネスモデルです。当社グループは、ECサイト運営者に向けた、卸直送型の商品仕入サイトを展開しています。

売上高＝商品販売高

BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）

受注処理、顧客対応（インバウンド／アウトバウンド）、商品登録などの業務の代行を行っています。

2024年度からは、多言語コールセンターによる、日本語以外の言語での顧客対応も提供しています。

売上高＝利用手数料

通販事業

生協組合員様向け販売

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。

主な販売商品は衣料品・服飾雑貨で、生協宅配事業のルートを通じて、全国の組合員様に毎週（年52週）カタログを配布し、注文いただいた商品をお届けするビジネスです。

売上高＝商品販売高

e コマース事業

インターネット販売

実店舗を持たずに、オンラインストアやECモールなどを活用し、インターネットを通じて商品やサービスを消費者に販売する事業です。

主な販売商品は、ブランド雑貨、アウトドア用品、化粧品です。

売上高＝商品販売高



会社概要

株式会社スクロール (Scroll Corporation)

- 本 社 : 静岡県浜松市中央区佐藤二丁目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
証券コード : 8005（東京証券取引所プライム市場）
資本金 : 6,116百万円（2025年 3 月31日現在）
主な事業内容 : EC・通販事業者等へのソリューション事業
アパレル、雑貨等のEC・通販事業

スクロールグループは、

**MARKETING
SOLUTION
COMPANY**へ



通販まるごとソリューション



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。