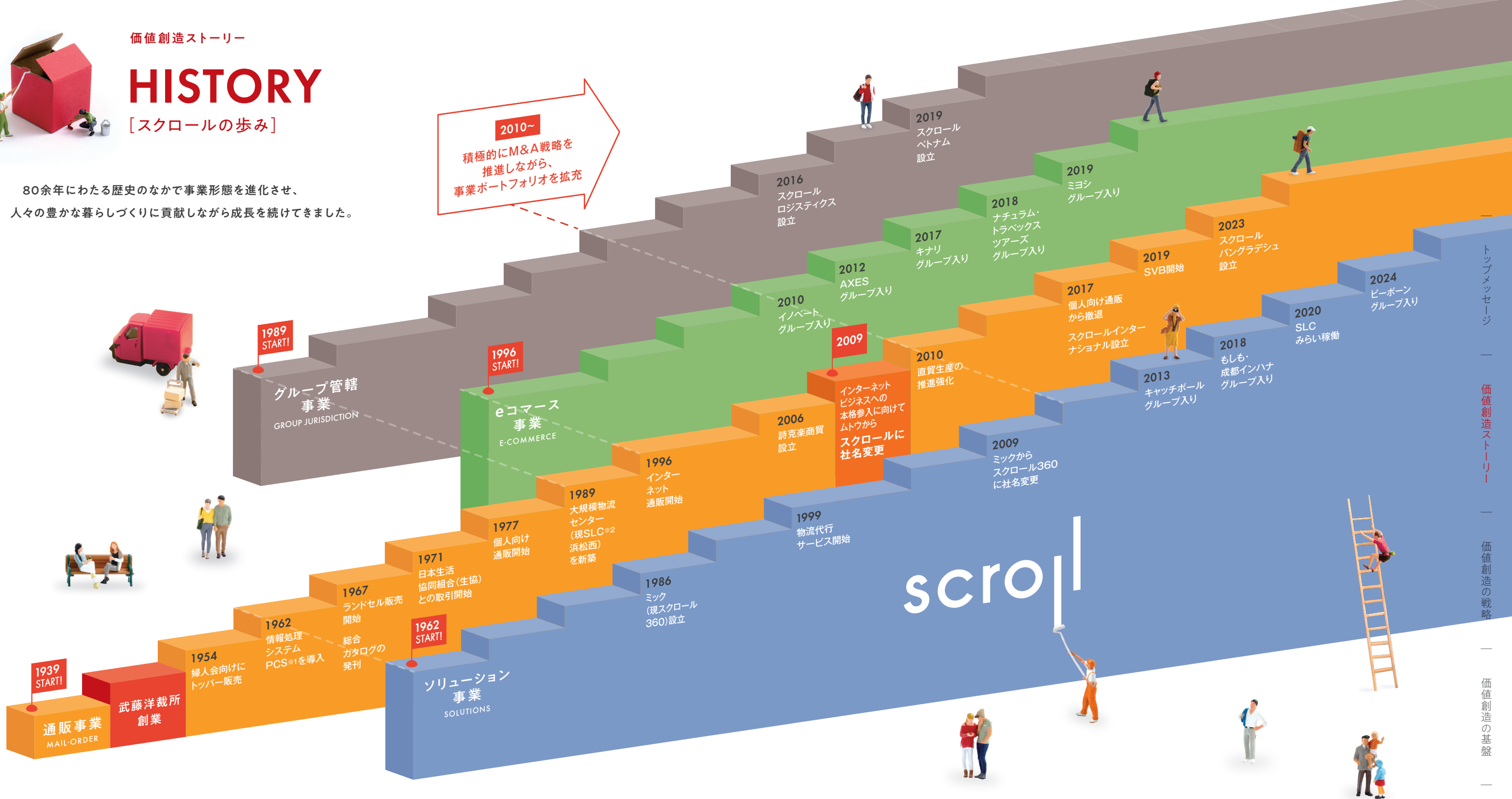


HISTORY

「スクロールの歩み」

80余年にわたる歴史のなかで事業形態を進化させ、
人々の豊かな暮らしづくりに貢献しながら成長を続けてきました。



1939年 通販事業

奉仕の精神からミシン6台で創業

創業者武藤鐵司が「お金の儲からない仕事をして、社会に奉仕しよう」という思いから、6台のミシンで武藤洋裁所を創業。後の1944年、手縫い浴衣の大量注文を受け、その生産に婦人会の協力を得て対応したことから婦人会との関係が始まった。



当時使用していたミシン

1954年 通販事業

消費者直販の原点であるトッパーを開発 婦人会組織を通じ販路を全国へ

浜松市の婦人会から相談を受け、着物の上に羽織る「トッパー」を開発。その後出張員がオートバイ約100台で全国の婦人会に直接販売をする体制を構築し、組織向け販売の礎を築いた。この組織向け販売の実績が後の生協との提携につながっている。



トッパー

1986年 ソリューション事業

通販ソリューションビジネスの礎を築く

株式会社ミックを設立し、通販システムの外販を開始。後の2008年には、プロモーション、システム、フルフィルメントのサポート機能を集約し、ムトウマーケティングサポート(現スクロール360)を設立。



1989年 グループ管轄事業

グループ物流を支える基盤として

通販事業やソリューション事業の成長・環境変化に柔軟に対応すべく、グループの利益創出において欠かせない物流センターを運営している。

2010年 eコマース事業

ECビジネスの確立へ

ジャンルNo.1ショップを運営するEC専門企業をM&Aによってグループ化。各社が持つ知名度や、専門ならではのノウハウに、スクロールの経営管理手法を融合させ、さらなる事業成長を目指していく。

2013年～ ソリューション事業

M&Aにより、サービスメニューを拡充

ソリューション機能のさらなる強化に向けて、2013年にキャッチボール(決済代行サービス)2018年に成都インハナ(BPO)もしも(webマーケティング)をM&Aにてグループ化。EC・通販企業を360度サポートする「ワンストップソリューション」を合言葉に、多様化するクライアントニーズに応えるべく、進化をしていく。

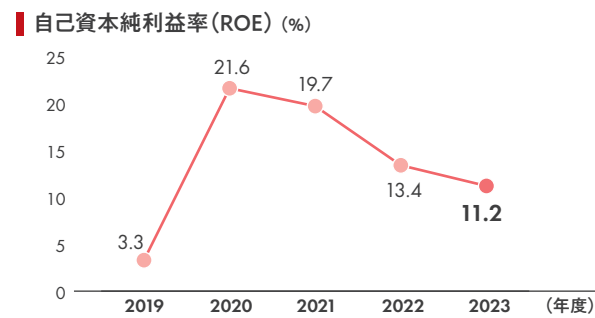
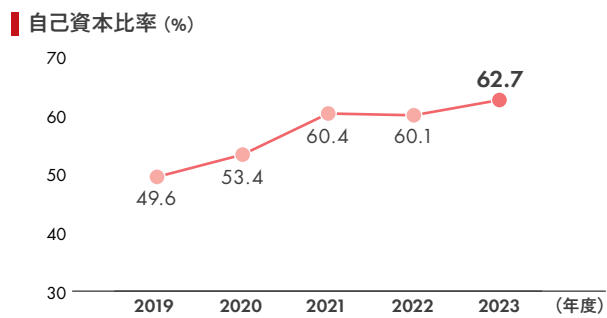
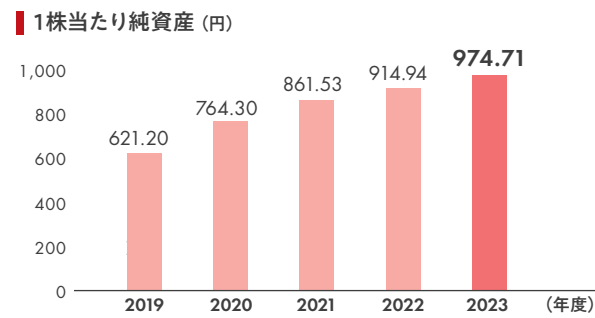
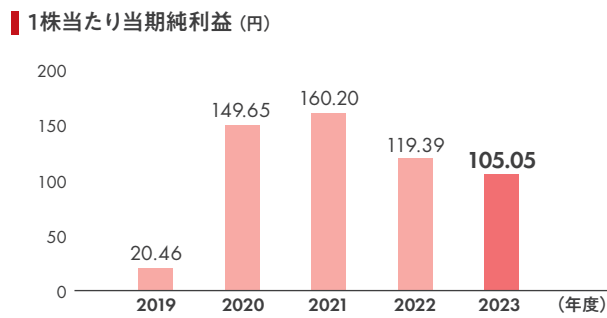
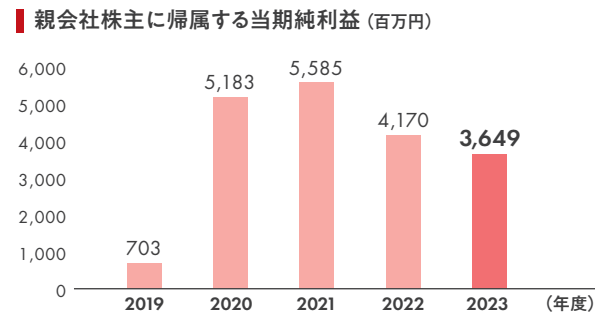
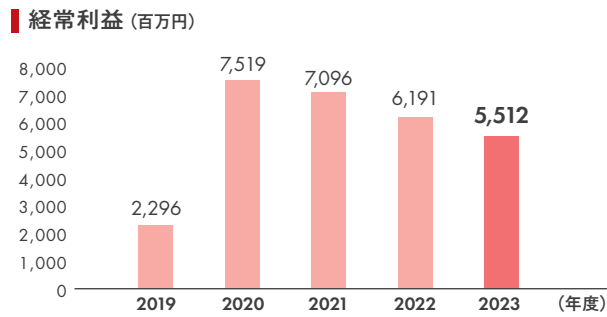
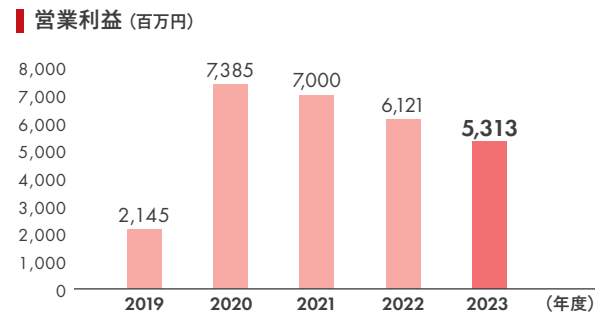
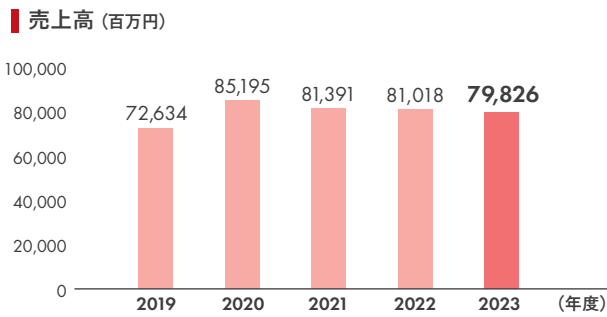
※1 PCS:パンチ・カード・システムの略で、注文書の内容をパンチ・カードに打ち込むだけで情報が保存されるシステムのこと。受注集計、在庫管理の自動化などを実現し、事務処理の効率を上げた。これが、現在のソリューション事業の源流となっている。

※2 SLC:スクロールロジスティクスセンターの略。

FINANCIAL REPORT

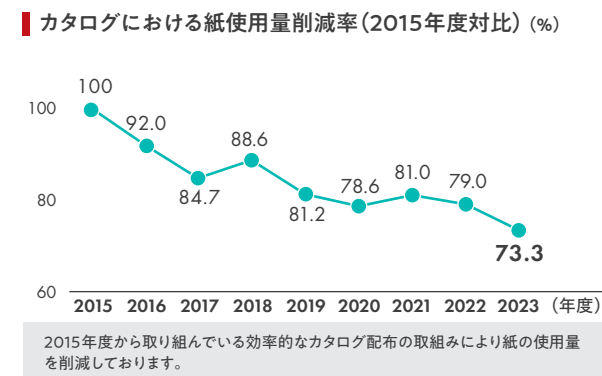
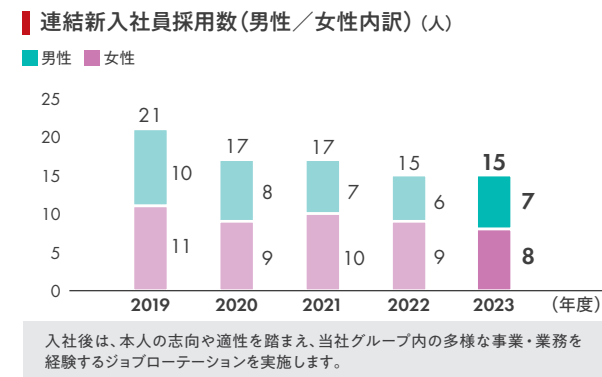
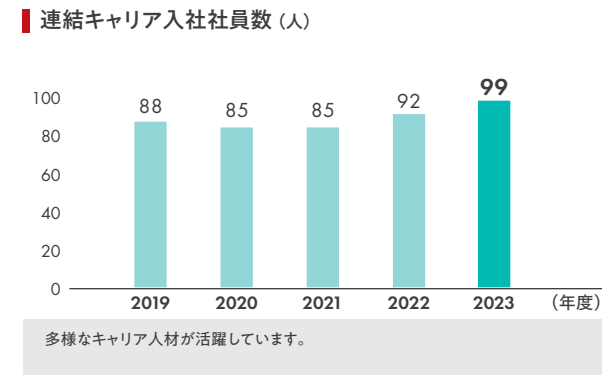
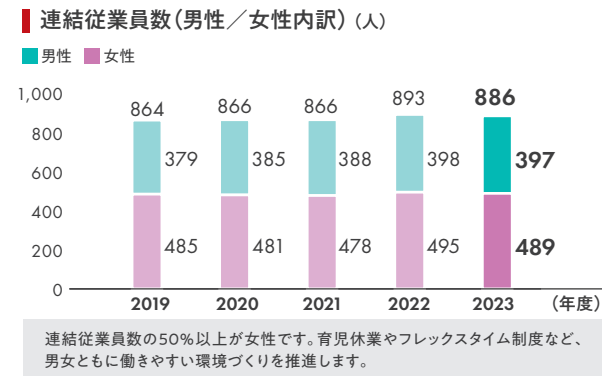
〔財務・非財務ハイライト〕

財務ハイライト(連結)

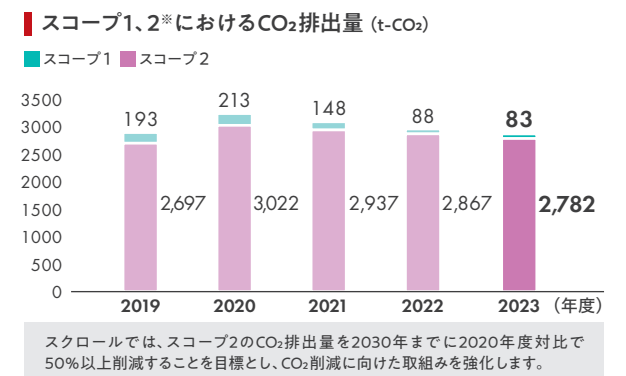
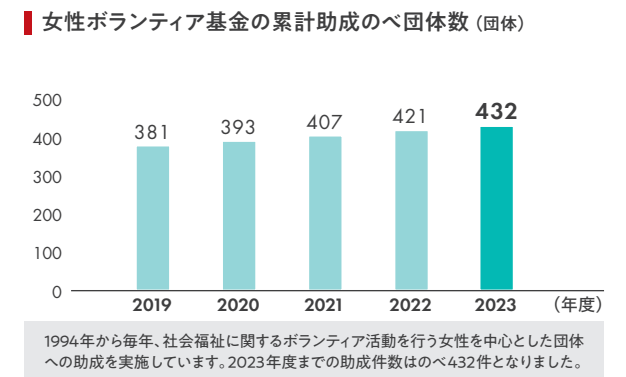
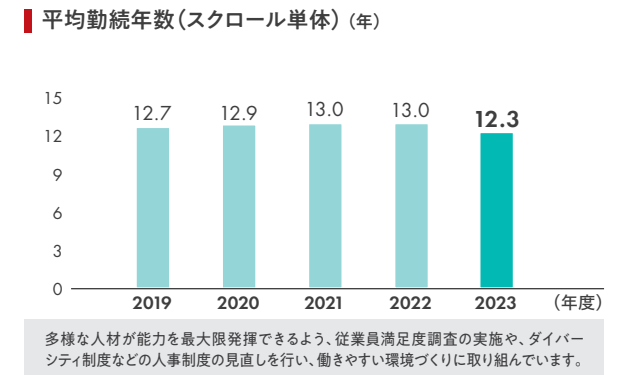
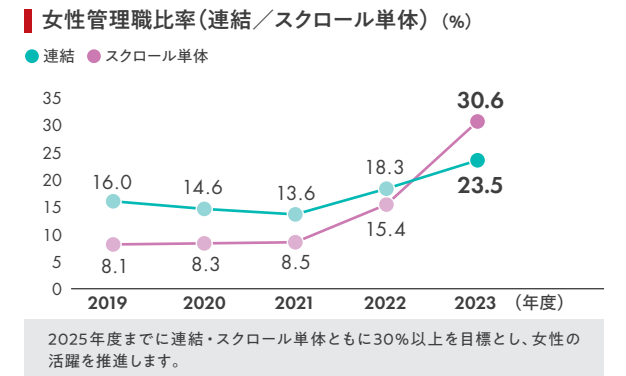


※2021年度より「収益認識に関する会計基準」等を適用しております。

非財務ハイライト

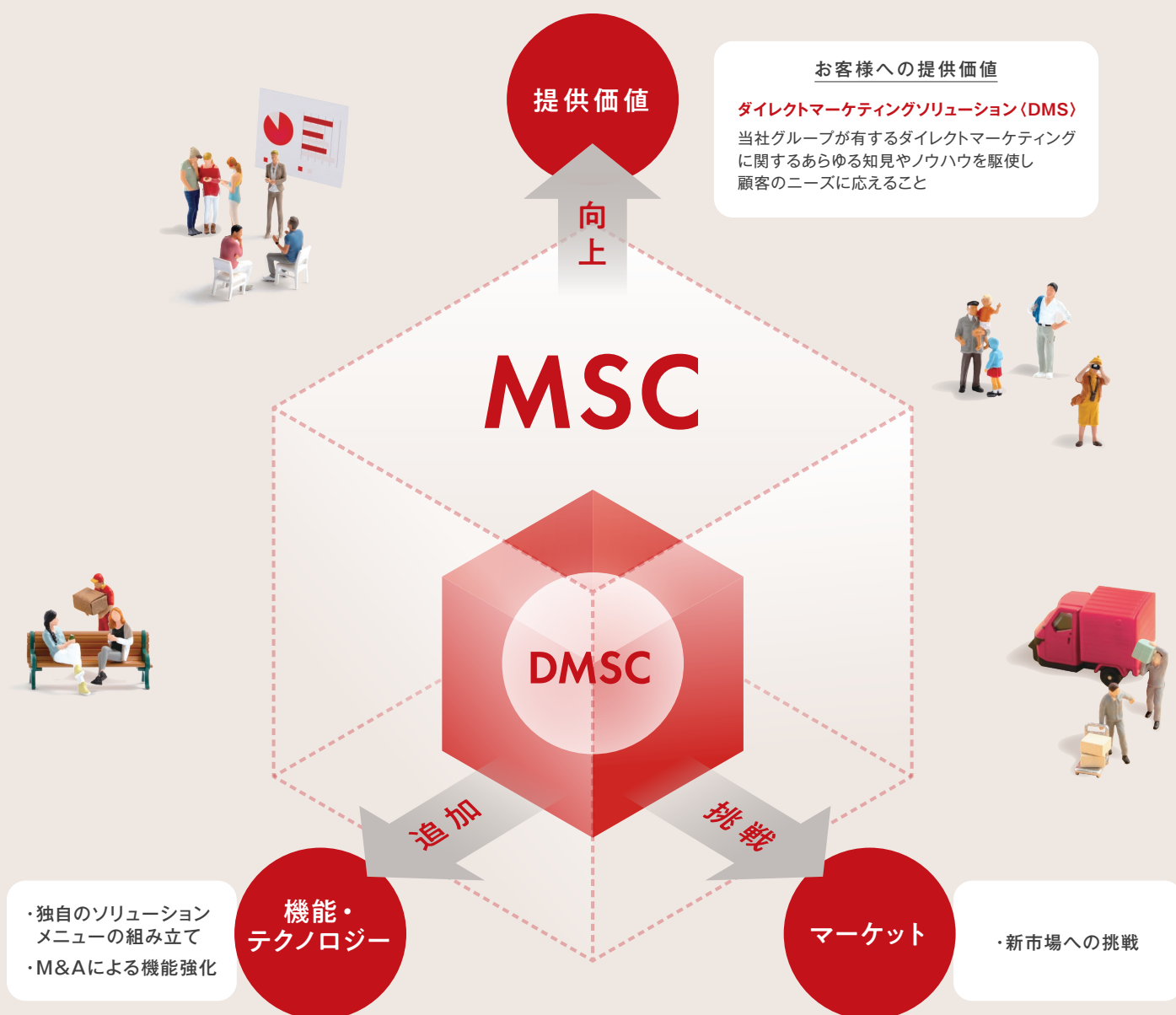


※スコープ1:事業者自らによる温室効果ガスの直接排出。 スコープ2:他社から供給された電気・熱・蒸気の使用に伴う間接排出。



「マーケティングソリューションカンパニー」

当社グループは、EC・通販を展開する企業と通販ソリューションを提供する企業の共存という特徴を生かし、各社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、シナジーを発揮しながらサービスを提供してまいりました。今後は、マーケット拡大に挑戦し、提供価値の向上を図り、MSC（マーケティングソリューションカンパニー）として持続的な発展を目指します。



マーケット拡大に挑戦し、機能・テクノロジーを追加、
提供価値を高めていくことで既存の殻を破り、新たな企業体へと進化

高

市場成長性

育成事業

重点拡大事業

ソリューション事業

成長ドライバー

低

要改善事業

eコマース事業

止血・方向性模索

安定収益事業

通販事業

収益源泉、成長探索

低 収益性 高

2023年度の事業ポートフォリオ 2026年度までに目指すポートフォリオ

ソリューション
事業

市場の成長性が最も見込める事業分野であり、当社グループ全体の成長をけん引する事業です。今後は、さらなる市場のニーズをキャッチアップしていくため、新規マーケット参入により収益性の拡大を図ります。また、積極的なM&Aの推進により、新たなビジネスモデルやサービスメニューの開発を行うことで、当社ならではの提供価値を創出していきます。



当事業は、安定した事業基盤により、グループ内で最も大きい利益を生み出す基幹事業としての役割を担っています。今後も、収益基盤の強化を図り、グループ経営を収益面で支える絶対的な存在であり続け、成長分野への投資の源泉として寄与していきます。また、新たにアパレルソリューション事業の確立・拡大を推進し、MSCへの進化へ貢献していきます。



競争が激化する市場に対し、各専門分野での経験、ノウハウをもとに、差別化と効率化を図ることで、当社グループの収益を支える事業への変革を果たします。また、当事業で培ったEC運営ノウハウを他事業の成長に生かすことで、シナジーを発揮し、グループの新たな提供価値を創出する役割を果たしていきます。



グループ総本社機能として、経営資源や重要資産、また人的資本の適正配分・有効活用を推進し、持続的成長・収益力向上等を通じ企業価値の拡大に向け、各事業を支援していきます。また、グループ経営の要となる物流業務の運営における収益改善や、他事業との連携強化によって利益に結び付けられるよう、最適化を図ります。

RISK AND OPPORTUNITY

[リスクと機会]

企業の持続的成長のためには、外部環境を把握し、その影響を考え、どんなリスク・機会になりうるのか確認する必要があります。SDGsの17のゴールおよび169のターゲットやESGのトレンドを把握し、当社グループの事業に大きな影響を与える外部環境を洗い出しました。

各事業における外部環境の変化

ソリューション事業

- AIなどの技術革新によるインフラの変化
- 顧客ニーズの多様化（決済・配送）
- テクノロジーの進化（キャッシュレス、AI）

通販事業

- アパレル需要の減少
- 少子高齢化
- サステナビリティ意識の高まり
- テクノロジーの進化（キャッシュレス、AI）

eコマース事業

- リユース市場の拡大
- 買い物困難者の増加（高齢化、過疎化）
- 越境ECの拡大
- キャッシュレス決済の進行
- CtoCの流通増加

グループ管轄事業

- テクノロジーの進化（AI、DX）
- 少子高齢化
- 物量増加
- 人手不足

メガトレンド	リスク	機会
テクノロジーの進化	● 高度スキル人材の不足 ● 既存ビジネスモデルの競争力低下 ● 情報漏洩	● 業務効率化、生産性の向上 ● 需要予測への活用 ● 新規ビジネスの開拓
少子高齢化	● 消費マーケットの縮小、消費マインドの冷え込みによる収益減少 ● 労働人口減少による人手不足	● ヘルスケアニーズの拡大に応じた商品の展開 ● 買い物困難者の増加によるEC・通販利用者の増加
気候変動	● 気候変動に伴う政策、法規制の強化 ● 環境負荷未配慮による信頼性の低下 ● 異常気象による生産活動への影響	● 環境負荷に配慮した商品需要の高まり ● 対応することで社会的な評価を獲得し、ビジネス機会の増大につながる
責任ある調達と商品供給	● 品質・安全機能の低下による社会的信頼性の低下 ● 地政学リスクによる原材料の高騰、サプライチェーンの混乱 ● 輸送力不足による運送コストの上昇	● 品質、安全機能性のある商品の需要増加 ● 物流効率化の提案による新規顧客の開拓
ダイバーシティ	● 対応が遅れることによる従業員のモチベーションの低下 ● 人材の流出	● 多様な人材確保を通じた組織力の向上 ● 柔軟な働き方の導入による生産性の向上、ワークライフバランスの実現

マテリアリティ



より良い商品・サービスの開発を通して、豊かな暮らしづくりをサポートする



少子高齢化社会によって起こる社会問題の解決



環境負荷の低減



SCM強化による安心安全な商品提供



タスク・ダイバーシティ経営の推進



地域社会への貢献



コーポレート・ガバナンスの強化

MATERIALITY

[重要課題]

当社グループを取り巻く外部環境の洗い出しおよびリスクと機会の把握によって、7つのマテリアリティ(重要課題)を特定しました。グループ一体となってこれらの課題に取り組み、持続的な社会の実現と企業価値の向上を目指してまいります。

	マテリアリティ	マテリアリティの説明	実施項目	指標と目標数値		2023年度の実組み	今後の主な取組み
事業を通じて解決する課題	 より良い商品・サービスの開発を通して、豊かな暮らしづくりをサポートする	付加価値のあるモノ・コト・サービスを適切な価格で提供し、豊かな暮らしづくりのサポートをすることが私たちスクロールグループの存在意義であり重要な課題でもあります。お客様の声に耳を傾けながら、毎日の暮らしに役立つ商品・サービスの企画や提案をします。	SDGs関連商品の拡充	アパレル商材におけるSDGs関連商品構成率	2025年度までに 50%	- SDGs媒体「つづくみらい」の展開拡大 - はままつフラワーパークとのコラボレーション企画展開	- 環境に配慮した商品開発の拡充 - 日本の伝統・技術を継承する商品の拡充
	 少子高齢化社会によって起こる社会問題の解決	人生100年時代といわれるなかで、人々が充実した生活を送ることができるよう、マーケティングソリューションカンパニーとして、事業活動を通じて少子高齢化社会に関わる諸問題の解決に向けた取組みを進めていきます。				「つづくみらい募金」を通じた子ども支援団体への寄付活動の実施	商品を通じて行える社会貢献や寄付活動の実施
	 環境負荷の低減	パリ協定や日本におけるカーボンニュートラル宣言など、世界中で気候変動への取組みは一層活発なものとなっています。当社グループにおいても、CO ₂ をはじめとするGHG排出量削減など環境負荷の低減を推進しながら、持続可能な社会の実現に貢献します。	紙の使用量削減	カタログ等を使用する紙の使用量	2030年度までに 25%削減 (2021年度対比)	- 効率的なカタログ配布の実施(制限配布導入生協の拡大) - 顧客に対するEC利用の促進(EC利用者へのカタログ配布部数削減) - タブロイド版カタログの紙資材の軽量化推進	- 効率的なカタログ配布の実施(継続的な新規生協のテスト展開) - タブロイド版カタログの紙資材の軽量化推進
			包装資材の脱プラスチック	プラスチック素材の使用量	2030年度までに 65%削減 (2021年度対比)	- 出荷袋の厚さ見直しによるプラスチック使用量削減 - 商品梱包袋の環境配慮素材への切替え準備	商品梱包袋の環境配慮素材への切替え開始
			CO ₂ (スコープ2)削減施策	スコープ2におけるCO ₂ 排出量	2030年度までに 50%削減 (2020年度対比)	- 本社ビルCO₂フリー電力の導入 2030年度分までに必要となるCO₂フリー電力の確保(将来的な需要拡大による供給不足に備える) - SLC浜松西F棟 太陽光発電(PPA)設置・稼働開始 - LED照明への切替	- SLCみらい 太陽光発電(PPA)設置検討 - SLC浜松西CO₂フリー電力化の準備
事業の基盤となる課題	 SCM強化による安心安全な商品提供	近年消費者の商品・サービスの安心、安全性に対する意識はますます高まっています。取引先とともに環境、社会問題に配慮しながら責任ある調達を推進します。	CSR監査の推進	直接貿易商品におけるCSR監査率	2025年度までに 100% (一定のルールあり)	新規取引工場に対する適宜検査の実施	- 初回監査後の2年ごとの更新監査実施 - 新規工場の監査実施
	 タスク・ダイバーシティ経営の推進	能力や知識、経験など目に見えない内面の多様性(タスク・ダイバーシティ)を認め、社員の能力を最大限発揮することのできる環境整備に取り組むことで、企業の持続的な成長につなげます。	女性管理職登用の推進	スクロール、グループ全体の女性管理職比率	2025年度までにスクロール単体・グループ全体で 30% 以上	- タスク・ダイバーシティ研修の実施 - 次々世代女性管理職候補者への研修の実施 - D(ダイバーシティ)制度のブラッシュアップ - リスキリング推進のための教育制度の構築	- 各種研修や従業員面談の実施 - 育成プログラムにおけるジョブローテーションによる成長機会の提供と支援
	 地域社会への貢献	社員参加型の活動を通して、持続可能な地域社会の実現に貢献します。また地域社会の発展に資する社会貢献活動を通じて、地域の人々に愛され、信頼される企業を目指すとともに、社員とその家族への心のケアも推進していきます。	地域活動団体との協働／各拠点における地域貢献の機会創出	継続的な地域社会貢献活動の推進		- はままつフラワーパークでの各種取組み実施 - クリスマスパーティーの実施 - スクロール女性ボランティア基金を通じた助成 - 従業員募金制度「スクチャリ」を通じた寄付活動の実施 - 株主優待制度を通じた静岡県グリーンバンクやスクロール女性ボランティア基金への寄付	- 浜松地域における地域貢献活動の実施 - 各地域団体との連携強化の検討
	 コーポレート・ガバナンスの強化	経営の効率性、透明性を高め、安全かつ健全な事業活動を通じ、企業価値を最大化することをコーポレート・ガバナンスの基本的な考え方とし、常に最良のコーポレート・ガバナンスを追求し、社はおよび経営理念に沿ってコーポレート・ガバナンスの充実に取り組みます。	コーポレート・ガバナンスコードへの対応拡充	各種要請事項に対する対応の推進・強化		- 独立社外取締役を中心とした取締役会の構成 - 取締役会実効性評価の実施 - コンプライアンス研修の実施	- 独立社外取締役の拡充(女性1名増員) - 強化・補完すべき点において、その対応方針の策定

《TOPICS》

指標と目標数値の見える化による社内浸透

スクロールグループでは、特定したマテリアリティに対して、社内への浸透を図るため、従業員が利用する社内ポータルサイトに指標と目標数値を掲示しています。グループ一体となって目標の達成に向けて取り組めるよう、数値を随時更新し、達成度合いの見える化を行っています。

