

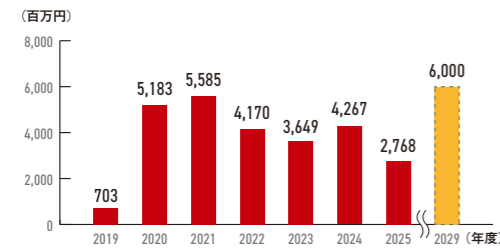
## 数字で見るスクロール

### At a Glance

当社グループの現在の立ち位置を示す2025年度の主要業績と、持続的な成長をけん引するソリューション事業の確かな実績・ポテンシャルを数字で紐解きます。

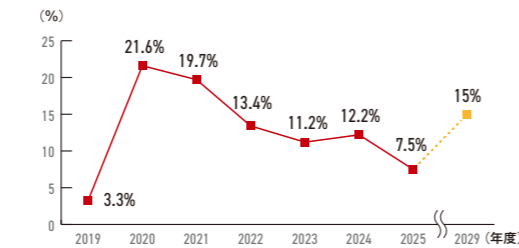
### スクロールグループの現在地

連結純利益 **27.6** 億円



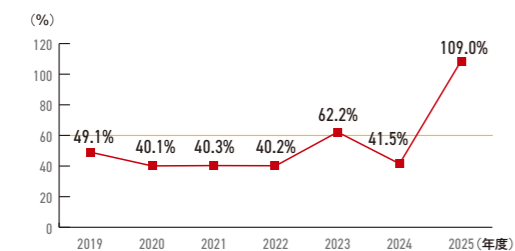
2025年度の連結純利益は27.6億円でした。事業最適化や成長投資により、2029年度までに60億円以上の利益創出を目指します。  
\*2025年度は、特別損失を計上しています。

ROE **7.5** %



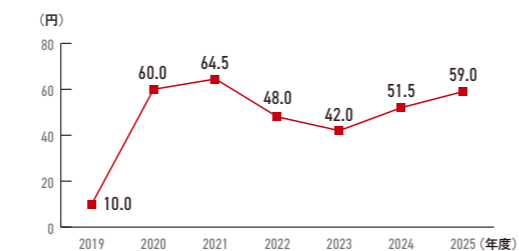
2025年度のROEは7.5%でした。資本効率を重視した経営を徹底し、2029年度までに15%以上を目指します。

総還元性向 **109** %



2025年度は機動的な自己株式取得の実施等により109.0%となりました。ROEを重視した経営を推進し、直接的な利益還元と中長期的な株主価値の最大化を図ります。

1株当たり配当金 **59** 円

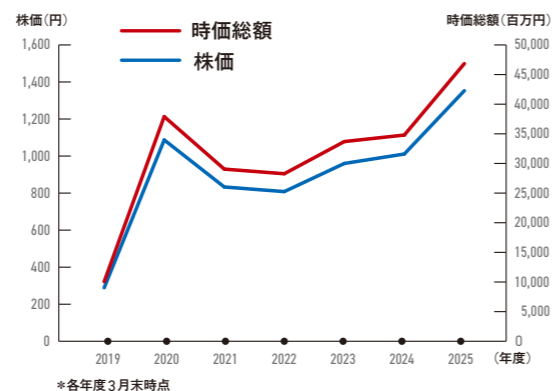


2025年度の1株当たり配当金は59.0円でした。累進配当を導入し、中長期的な安定配当の継続に努めます。

時価総額 **約460** 億円

2020年3月末比 **約4.6** 倍

2026年3月末の時価総額は約460億円でした。成長戦略への期待を背景に、2020年3月末と比較して約4.6倍の規模へ拡大しています。



\*各年度3月末時点

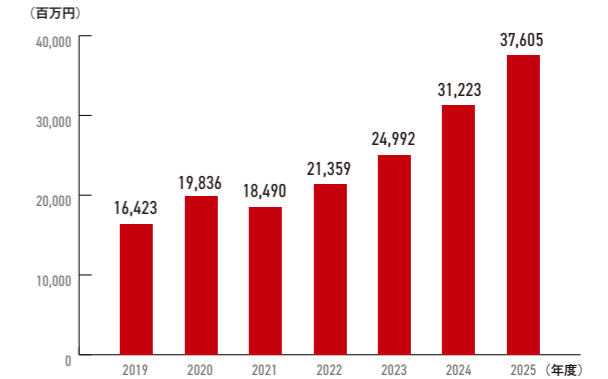
## 成長ドライバーとなるソリューション事業の主要指標

### 着実に伸長する事業規模

ソリューション事業  
売上高 **376** 億円



スクロールグループの第二の柱として、堅実に成長しているソリューション事業。通販事業で培ったノウハウを生かし、グループ全体の売上高に占める構成比も年々拡大しており、着実にその存在感を高めています。

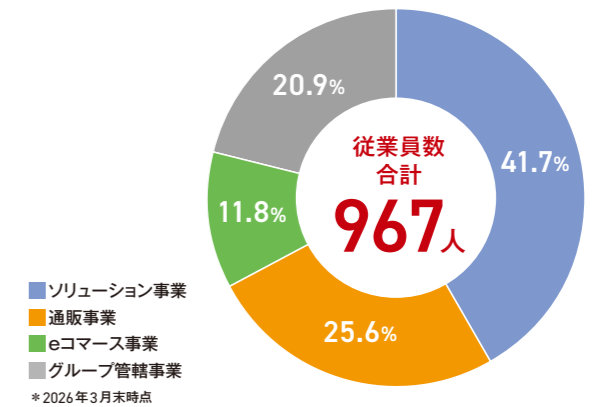


### 多彩な専門領域を支える人材

ソリューション事業  
従業員数割合 **41.7** %



ソリューション事業では、物流代行、BPO、決済代行等の各領域に専門性の高い人材を最適に配置。各分野が連携し、クライアントの多様な課題に対して、実効性の高いソリューションをワンストップで提供できる体制を構築しています。



■ソリューション事業  
■通販事業  
■eコマース事業  
■グループ管轄事業  
\*2026年3月末時点

### 数字で見るソリューション事業

支援企業数

累計 **860** 社以上

幅広い企業との取引実績は、多様なニーズに応えてきた信頼の蓄積です。



後払い決済年間取扱件数

**1,500** 万件以上

年間1,500万件超の実績は、利便性の高い決済基盤と継続利用の広がりを見せています。



月間出荷件数

**140** 万件以上

月間140万件超の出荷は、高い物流処理能力と安定供給を支える基盤の強さの証です。



物流センター総面積

**70,900** 坪以上

大規模な物流拠点網が、多品種・大量出荷を支える安定的な供給体制を実現しています。



# スクロールグループの「持続的成長」の軌跡

## HISTORY

80余年にわたる歴史の中で、人々の豊かな暮らしづくりに貢献しながら事業形態を進化させてきました。近年では、ソリューション事業を成長ドライバーとして事業ポートフォリオの見直し・拡充をすることで企業価値を向上させています。そして、これまで培ったノウハウを組み合わせ、すべての「欲しい」を解決していきます。



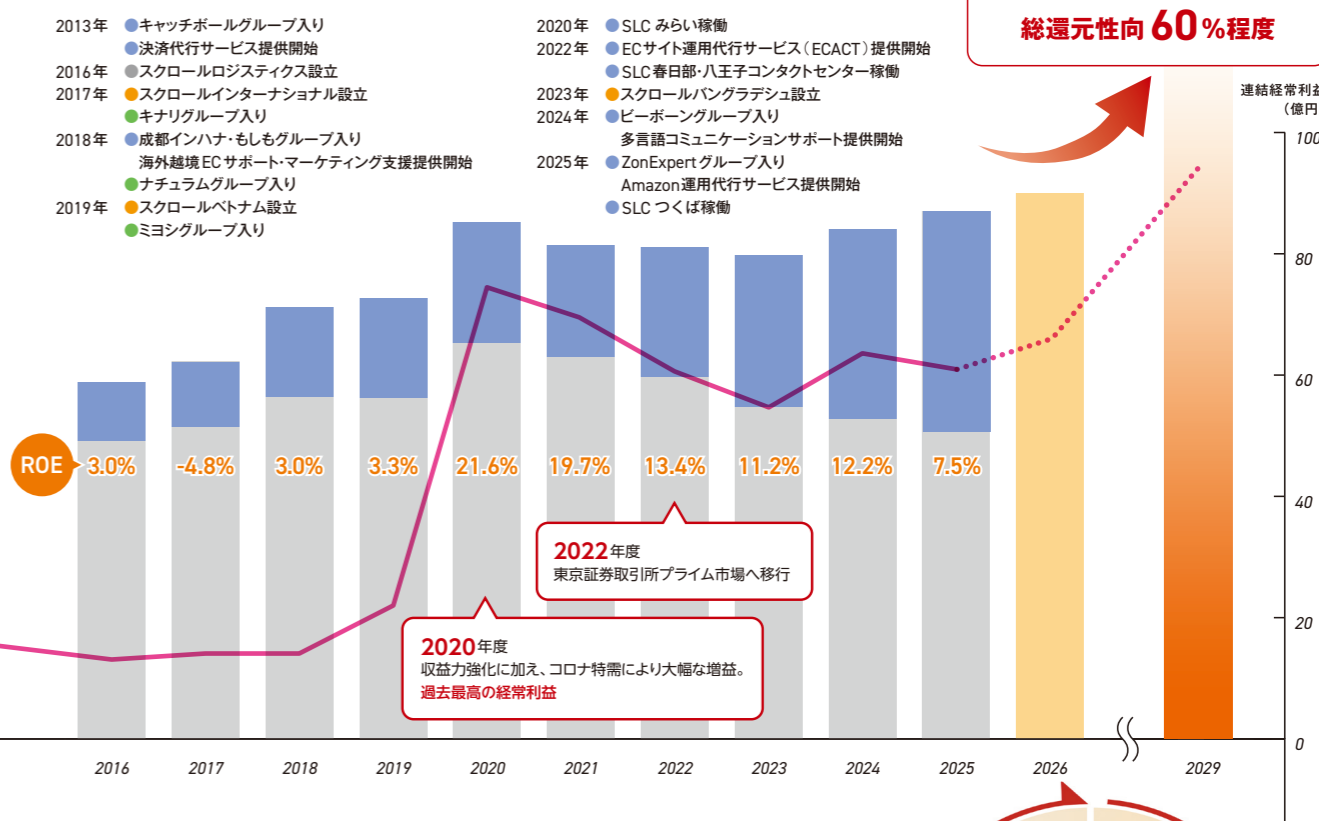
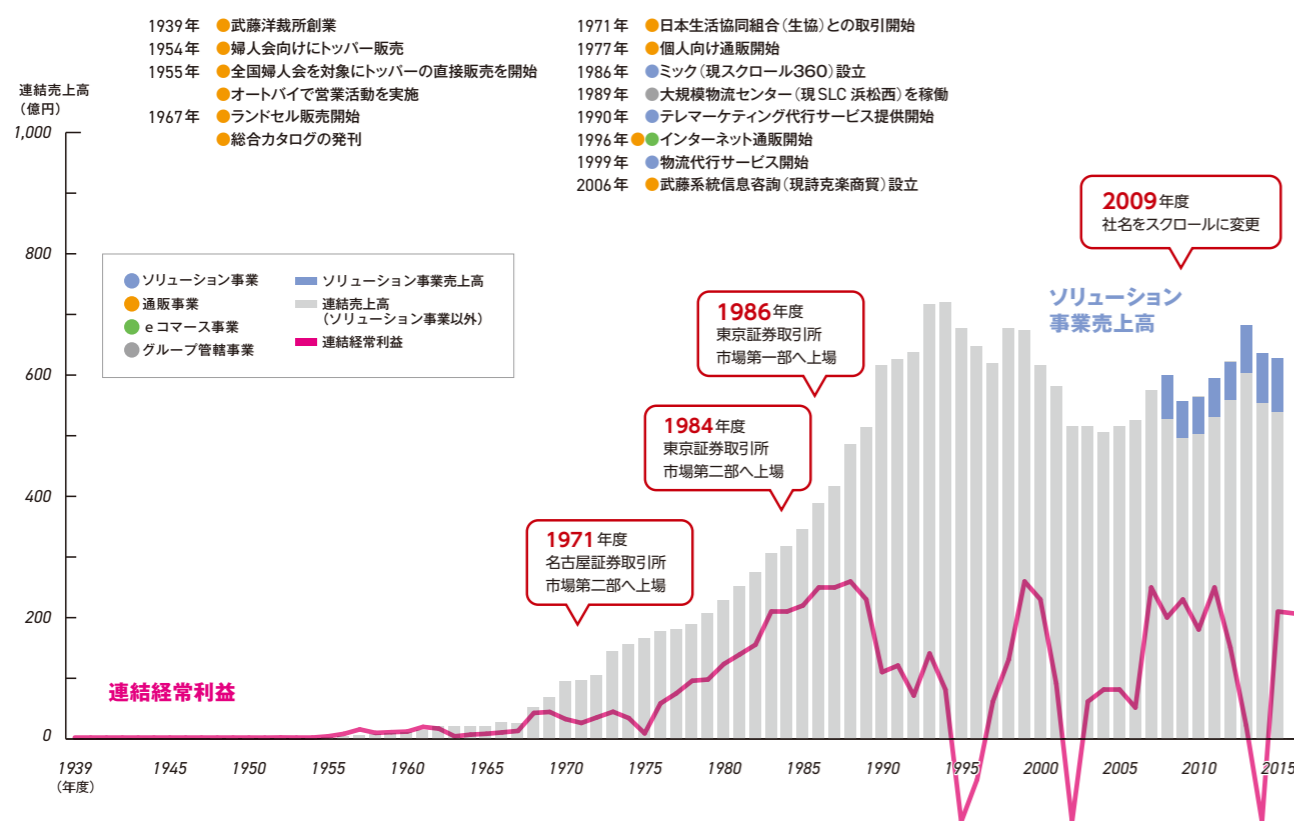
お客様のニーズに寄り添う高品質なものづくりと販売体制により、組織向け事業の礎を築く。

ダイレクトマーケティングに必要な機能・施設を整備し、ノウハウを蓄積。

グループ内の子会社が持つノウハウ・人材をグループの資産に。

長年培ってきた多様な知見とノウハウを生かし、価値あるソリューションとして広く提供。

**FY2029 定量目標**  
 連結純利益 **60億円以上**  
 ROE **15%以上**  
 総還元性向 **60%程度**



### POINT1

**1939年～ ノウハウ構築**  
 創業以来、縫製業を原点とし、消費者への直接販売、カタログ販売、そして個人向け通販など、多岐にわたる事業展開を通じて、今日の事業運営を支えるノウハウの蓄積や、システム・物流基盤を構築。

### POINT2

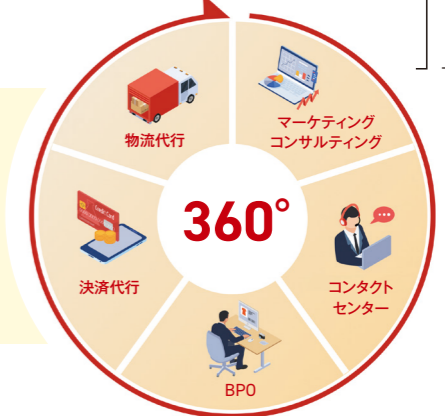
**2010年～ M&Aによる事業ポートフォリオ拡充**  
 新事業への積極的な投資としてM&Aを推進し、事業ポートフォリオを拡充。カタログ総合通販から、EC・通販を基軸としたコングロマリットへと変革。

●グループイン  
 2010年 イノベート（のちAXESへ吸収合併）  
 2012年 AXES  
 2017年 キナリ  
 2018年 ナチュラム  
 2019年 ミヨシ

### POINT3

**2013年～ ソリューション機能の拡充**  
 M&A戦略の推進により、ソリューションサービスを提供する多様な企業がグループ入りし、EC・通販事業者を中心に360度のサポートが可能に。2023年度以降は、事業領域をB2BおよびB2G市場へと拡大し、常に新しい価値を創造することで、さらなる成長を実現。

●グループイン  
 2013年 キャッチボール  
 2018年 成都インハナ・もしも  
 2024年 ビーボーン  
 2025年 ZonExpert



CEOメッセージ  
 価値創造  
 成長戦略  
 サステナビリティ  
 会社概要

# スクロールグループの価値創造プロセス

## VALUE CREATION PROCESS

私たちスクロールグループは、長年培ってきた多様な経営資本を最適に組み合わせることで、豊かな暮らしを支える新たな価値を創出します。変化し続ける市場環境において、独自のビジネスモデルを通じて社会課題の解決に挑み、生み出した経済的・社会的価値を再び次なる成長の源泉へとつなぎます。この価値創造の循環を絶え間なく回し続けることで、持続可能な社会の実現と、企業価値のさらなる向上を追求していきます。

「100年、またその先へ続く企業」へ

長期利益の  
最大化

持続的な  
企業価値向上

豊かな社会の  
実現

## INPUT

### 社会関係資本

全国の生協組合員様への展開基盤  
グローバルなサプライチェーン  
多様なアライアンスパートナー

### 製造資本

全国物流拠点：  
約70,900坪以上  
コールセンター：  
国内4拠点

### 人的資本

連結従業員数：967名  
連結子会社：15社  
(2026年4月末時点)  
海外拠点：4カ所

### 知的資本

ダイレクトマーケティングで  
培ってきた知見・ノウハウ

### 財務資本(連結)

総資産：590億円  
自己資本比率：63.9%  
ROE：7.5%

(2026年3月末時点)

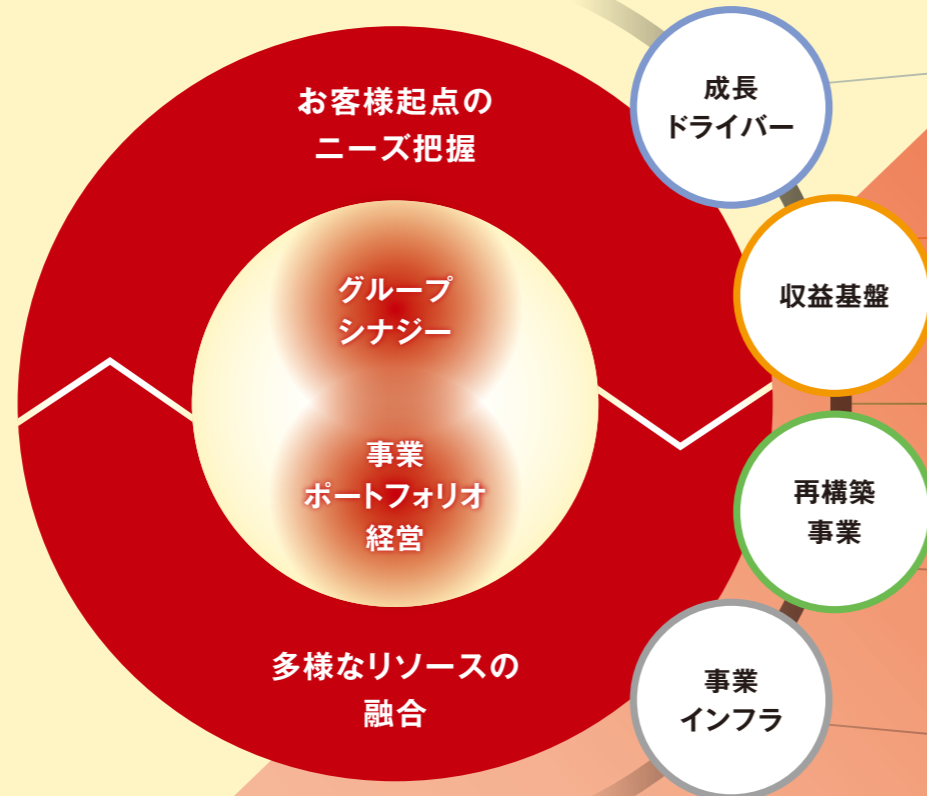
## STRATEGY

### 中長期ビジョン

中長期ビジョン PP.17-18

すべての「欲しい」を解決する

DSC (ダイレクトソリューションカンパニー) への深化



マテリアリティ(重要課題)

スクロールのマテリアリティ PP.15-16

社是・経営理念

スクロールフィロソフィ P.02

## OUTPUT

ビジネス・暮らし・社会の最短・最適な課題解決

ソリューション

- 物流代行
- 決済代行
- BPO
- マーケティング支援

通販

- 生協組合員様向け通信販売
- アパレルソリューション

eコマース

- 専門特化したインターネット通販
- 防災用品の販売

グループ管轄

- 物流センター運営
- 不動産の有効活用

事業戦略 PP.25-32

## OUTCOME

### 経済的価値

FY2029 定量目標

- 連結純利益  
60億円以上
- ROE  
15%以上
- 総還元性向  
60%程度

株主価値  
最大化

### 社会的価値

非財務目標

- SDGs関連商品比率  
50%(アパレル商材)
- 衣料品累積回収量  
3千トン以上
- カタログ等に使用する  
紙の使用量25%削減 (2021年度対比)
- 包装資材における  
プラスチック素材の  
使用量65%削減 (2021年度対比)
- スcope 2における  
CO<sub>2</sub>排出量50%削減 (2020年度対比)

持続可能な  
社会への  
貢献

# スクロールのマテリアリティ

## MATERIALITY

▶ マテリアリティについて  
詳細はこちらをご覧ください。  
<https://www.scroll.jp/sustainability/>



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、8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いきます。

## マテリアリティの見直し

当社グループは、事業を通じた社会課題の解決をさらに推進するため、2022年4月に特定したマテリアリティ(重要課題)の見直しを行いました。今回の見直しは、近年の気候変動問題の深刻化や、AIをはじめとする急速な技術革新、さらには不透明さを増す国際情勢など、我々を取り巻く外部環境の変化を踏まえたものです。こうした社会情勢の変化を捉え、当社が果たすべき役割を再定義した結果、今回新たに「DXの推進」をマテリアリティの一つとして特定しました。デジタル技術を基盤としたビジネスモデルの変革や業務プロセスの高度化を通じて、社会課題の解決を加速させるとともに、新たな価値創造に取り組んでいきます。今後も経営環境の変化やステークホルダーの要請を注視し、定期的なマテリアリティの見直しを通じて、常に最適な価値創造のあり方を追求し続けます。

	マテリアリティ	関連するリスクと機会(●リスク ○機会)	目標と実績	2025年度の取組み	関連情報記載先
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 市場環境の不確実性の高まりによる需要変動</li> <li>● テクノロジー進化による既存ビジネスの優位性低下</li> <li>○ 新商品・サービス開発による新たな顧客層の開拓、新規ビジネスの開発</li> <li>○ テクノロジー活用による新たなソリューションサービスの提供</li> </ul>	2030年度までに アパレル商材におけるSDGs関連商品比率:50%の達成 … 46.2%	2025年度は ・SDGsカタログ「つづくみらい」発行、SDGs関連商品の展開 ・環境に配慮した商品開発の推進 ・日本の伝統技能を継承する商品の拡充 ・「つづくみらい募金」を通じた社会貢献活動(寄付の実施) ・衣料品回収事業の展開	P.29 PP.40-44
	少子高齢化社会によって起こる社会問題の解決	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 国内消費マーケットの縮小、成長機会の鈍化</li> <li>● 労働人口減少による働き手不足</li> <li>○ ヘルスケアニーズの高まりを受けた新規ビジネスの開拓</li> <li>○ 買い物困難者の増加によるEC・通販需要の拡大</li> </ul>	2026年度から2030年度までの 衣料品累積回収量:3千トン以上 …… 新設		
	環境負荷の低減	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 気候変動関連の対応要請、法規制強化</li> <li>● 異常気象による生産活動への影響、季節商品の需要変動</li> <li>○ サーキュラーエコノミーに対応したビジネスモデルの構築</li> <li>○ 環境に配慮した製品・サービスの開発による新たな需要の開拓</li> </ul>	2030年度までに カタログ等を使う紙の使用量:(2021年度対比) 25%削減 …… 16.4%削減 包装資材におけるプラスチック素材の使用量:(2021年度対比) 65%削減 …… 38.0%削減 スコープ2におけるCO <sub>2</sub> 排出量:(2020年度対比) 50%削減 … 48.2%削減	2025年度は ・効率的なカタログ配布の実施 ・紙袋やバイオマス含有プラ削減袋といった環境配慮素材の使用拡大 ・SLCみらいの太陽光発電稼働開始 ・CO <sub>2</sub> フリー電気の継続利用	PP.40-42
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 品質・安全機能の不安定化による社会的信頼の低下</li> <li>● 地政学的な要因や自然災害によるサプライチェーンの混乱</li> <li>○ サプライチェーン全体の最適化による効率性向上</li> </ul>	2030年度までに 直接貿易商品におけるCSR監査率:100% …… 100% <small>(一定のルールあり)</small>	2025年度は ・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	P.43
	DXの推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>● サイバーセキュリティリスクの増大、情報漏洩リスクへの対応</li> <li>● IT人材の不足</li> <li>○ AI等の活用による省人化・業務効率化</li> <li>○ デジタル技術を活用した新たな価値の創造</li> </ul>	2030年度までに ソリューションデザイナー人材:20名 マーケティングDX人材:100名 …… 新設 全社員のDX関連研修受講率:100%	2025年度は ・AI活用の浸透を目的としたコンテスト「Hello AI Contest」の開催 アイデアの投稿件数:328件、活用件数:126件 ・AI活用に関する実践研修の開催	PP.22-24
	タスク・ダイバーシティ経営の推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ES対応不足による従業員のエンゲージメント低下</li> <li>● 労働市場流動化による人材の流出</li> <li>○ 多様なキャリア人材採用・育成によるイノベーション創出</li> <li>○ 柔軟な働き方の導入による活躍機会の提供</li> </ul>	2030年度までに 単体・グループで 女性管理職比率:40%以上 …… 単体:34.3% グループ:30.8% 男性育休取得率:85%以上 …… 新設	2025年度は ・女性管理職育成のための継続的な研修の実施 ・スクロールグループ研修の開催(全6回実施、のべ953名参加) 実施内容:AI活用、未来共創ワークショップ等	PP.21-22
	地域社会への貢献	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 地域社会の発展停滞、伝統技能の継承困難</li> <li>● 地域社会との交流不足による信頼低下</li> <li>○ 地域資源の活用、地域ブランドの発信、地域共生に向けた関係構築</li> <li>○ 従業員のモチベーション向上、地域社会からの人材確保</li> </ul>	継続的な地域社会貢献活動の推進	2025年度は ・外国人材によるボランティア活動を通じた地域共生の促進 ・クリスマスイルミネーションおよびクリスマスパーティーの実施 ・社内フードドライブの実施 ・従業員募金制度を通じた寄付活動	PP.43-44
	コーポレート・ガバナンスの強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● コーポレート・ガバナンスの対応遅延・不備による信頼低下</li> <li>○ 経営の透明性確保や対話充実による信頼獲得</li> <li>○ 経営の実効性およびリスク管理の強化による事業継続性の向上</li> </ul>	法令・指針による要請事項への対応	2025年度は ・取締役会の多様性確保 ・取締役会実効性評価の実施 ・独立社外取締役を中心とした取締役会の構成 ・コンプライアンス研修の実施 ・コーポレートガバナンス・コードへの対応	PP.37-39