



2026 年 7 月 1 日

各 位

会 社 名 株式会社スカラ
代 表 者 名 取締役 代表執行役社長 新 田 英 明
(コード番号：4845 東証スタンダード)
問 合 せ 先 経理部長 山 岸 裕 一
(TEL 03-6418-3960)

当社子会社による株式会社 HATO の株式の取得（孫会社化）に関するお知らせ

当社は、2026 年 7 月 1 日開催の取締役会において、子会社である株式会社スカラプレイス（以下「スカラプレイス」といいます。）による株式会社 HATO（以下「HATO 社」といいます。）の全株式取得・子会社化を決議しましたので、お知らせいたします。

1. 背景と目的

当社は 1991 年の創業以来、IT・新規事業開発・ファイナンスにより顧客ニーズに柔軟に対応しながら、独自のビジネスモデルで継続成長してきました。そして、更なる企業成長を目指し、2025 年 9 月 25 日に発表した「中期経営計画 2026-2028」において、当社グループの使命と大切にしている価値観を策定し、新たな価値創出や AI 技術向上等の重要テーマを掲げると共に、現事業ポートフォリオとシナジー効果を最大化する M&A につき意欲的に取り組む計画を発表しました。

スカラプレイスが担っている TCG 事業においては、創業以来 WEB 専門として 20 年以上、トレカプレイヤーの為にカードショップとして、スカラプレイス社員やユーザーが楽しむことを大切な価値観とし、多種多様なトレカの買取、販売、攻略メディア、自社システム開発を積み重ねてきました。その結果、会員数は 37 万人に達し、月間 PV は 2000 万を超えるプラットフォームサイトに成長しました。トレカ市場は、人気 YouTuber による影響やかつてのプレイヤーの復帰、レアカードの資産価値の高まり、コレクション性の向上等を背景に近年急速に拡大しており、国内外のトレカ市場規模は継続的な成長を続けております。このような市場環境の中、スカラプレイスは更なる事業成長と顧客接点の拡充を実現するうえで、これまで培ってきた WEB ショップの強みに加え、実店舗事業への参入を重要な経営課題の一つとして検討して参りました。実店舗は、対面での買取・販売を通じた顧客との直接的な関係構築、地域に根ざしたコミュニティ形成、そしてオンラインでは得難い顧客体験の提供を可能とするものであり、EC と実店舗を融合させたオムニチャネル展開は、スカラプレイスの企業価値を一層高めるものと考えております。

一方、HATO 社は、2021 年に創業し、大阪・東京・福岡・兵庫・広島・長野をはじめとする繁華街や地方都市を中心に実店舗を展開し、自社オンラインストアと併せて各種トレーディングカードの買取販売を行っております。同社は、創業 5 期目ながら年々店舗網を拡大しており、買取相場に対する柔軟かつスピーディーな査定対応、従業員一人ひとりの育成を通じた現場力、定期的なイベント開催や SNS を活用した顧客の囲い込みなどにより、急成長を遂げてまいりました。とりわけ同社は、マニュアルに依存した画一的な対応ではなく、トレーディングカードを実際に楽しむプレイヤーやコレクターの目線に立った顧客サービスや事業展開を重視しており、この姿勢が、ファンの支持と地域における強固なブランドを生み出す源泉となっております。

スカラプレイスは、HATO 社との対話を重ねる中で、HATO 社が大切にする「プレイヤー目線を重んじるカルチャー」や「楽しく商売する価値観」に深く共鳴いたしました。スカラプレイスの EC 事業を通じて蓄積してきた技術力・商品調達力・顧客基盤と、HATO 社が有する実店舗運営のノウハウ・現場力・地域ブランドを融合させることで、デジタルとフィジカルの双方において、これまで以上に顧客に寄り添ったサービスを提供できるものと確信しております。スカラプレイスにとって本子会社化は、かねてより検討して参りました実店舗事業への本格参入を実現するものであると同時に、両社の強みを相互に補完し合うことで、以下に記載する様々なシナジー創出を通じて、トレーディングカード市場における事業基盤を一層強固なものとし、双方の持続的な成長に資するものと判断いたしました。

(1) IT 技術支援による生産性の向上

スカラプレイスのトレカデータベースを HATO 社へ提供することで HATO 社における店舗 POS、ウェブショップの商品管理業務における飛躍的な改善が期待できる。またスカラプレイスのシステム開発力を活用して独自のトレカ POS システムの開発を進めることができる。

(2) 在庫連携と資本力活用の出店戦略の強化

スカラプレイス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垂直立ち上げが可能となる。

(3) 両社従業員の採用力、育成力、多様なキャリアパス提供を通じた組織力の向上

ネットショップ専門のスカラプレイス、リアル店舗展開の HATO 社、業務内容、職場環境が異なり多種多様な経験を積むことが可能となり、両社従業員の成長の幅を広げることが可能となる。

2. 株式取得を実施する当社子会社の概要

(1) 名 称	株式会社スカラプレイス
(2) 所 在 地	東京都千代田区外神田 6-2-8 ビジネスプレイス外神田 4F
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 鈴木 卓人
(4) 事 業 内 容	EC サイト「カードショップ -遊々亭- (https://yuyu-tei.jp/)」の運営 トレーディングカードゲームのイベントの企画・運営 オリジナル商品の開発/卸 Web サイトの制作/保守・データベースシステム開発/保守
(5) 資 本 金	5 百万円
(6) 設 立 年 月 日	2009 年 8 月
(7) 決 算 期	6 月末日
(8) 大株主及び持株比率	株式会社スカラ 100%

3. 取得対象会社の概要

(1) 名 称	株式会社 HATO		
(2) 所 在 地	大阪市浪速区難波中二丁目 6 番 21 号		
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 上井 雄司		
(4) 事 業 内 容	カードショップ「トレカサンライズ」の店舗運営 トレーディングカードゲームのイベントの企画・運営		
(5) 資 本 金	1 百万円		
(6) 設 立 年 月 日	2021 年 12 月 27 日		
(7) 大株主及び持株比率	上井 雄司 100%		
(8) 当社グループと 当該会社の関係	資 本 関 係	該当事項はありません。	
	人 的 関 係	該当事項はありません。	
	取 引 関 係	該当事項はありません。	
(9) 当該会社の直近の経営成績及び財政状態（参考）			
決 算 期	2023 年 6 月期	2024 年 6 月期	2025 年 6 月期
純 資 産	12 百万円	16 百万円	22 百万円
総 資 産	48 百万円	50 百万円	69 百万円
1 株 当 た り 純 資 産	126,081 円	168,549 円	222,664 円
売 上 高	584 百万円	842 百万円	625 百万円
営 業 利 益	6 百万円	△1 百万円	2 百万円
経 常 利 益	7 百万円	5 百万円	10 百万円
当 期 純 利 益	6 百万円	4 百万円	5 百万円
1 株当たり当期純利益	63,446 円	42,468 円	54,114 円
1 株 当 た り 配 当 金	-	-	-

4. 株式取得の相手先の概要

(1) 氏 名	上井 雄司		
(2) 住 所	兵庫県西宮市		
(3) 当社グループと 当該個人の関係	資 本 関 係	該当事項はありません。	
	人 的 関 係	該当事項はありません。	
	取 引 関 係	該当事項はありません。	

5. 株式取得数、取得価額及び取得前後の所有株式の状況

(1) 異 動 前 の 所 有 株 式 数	0 株（議決権の数：0 個）
(2) 取 得 株 式 数	100 株（議決権の数：100 個）
(3) 取 得 価 額	株式会社 HATO の普通株式 185 百万円 アドバイザー費用等（概算額） 23 百万円 合計（概算額） 208 百万円 ※取得価額については、公平性、妥当性を確保する為 に、対象会社の過去の実績、現在の財政状態、今後の 経営計画並びに外部機関が実施した財務税務デューデ リジェンス、法務デューデリジェンスに基づき、株式 取得の相手先と交渉し、決定致しました。
(4) 異 動 後 の 所 有 株 式 数	100 株（議決権の数：100 個、議決権所有割合： 100%）

6. 日程

(1) 取 締 役 会 決 議 日	2026 年 7 月 1 日
(2) 契 約 締 結 日	2026 年 7 月 1 日
(3) 株 式 譲 渡 実 行 日	2026 年 7 月 1 日

7. 今後の見通し

本件株式取得により、HATO 社は当社の孫会社となりますが、当期連結業績に与える影響は現在精査中であり、今後開示すべき事項が生じた場合には、速やかに開示いたします。

以上