

# SCAT



## 2025年10月期 第3四半期決算補足資料

2025年9月12日

東証スタンダード市場・名証メイン市場 証券コード3974

# SCAT 株式会社

Solution and Creation All customers Together  
ソリューションと創造を、全てのお客様と一緒に



## 1. 第3四半期 決算の概要

- ・決算ハイライト & 見通し

## 2. 株主還元

- ・名証重複上場記念株主優待の実施のお知らせ
- ・当社株式の無償割当てに関するお知らせ
- ・配当予想の修正（実質的増配）のお知らせ

## 3. トピックス

## 4. 中期経営計画の概要（2024.10～2026.10）

## 5. 会社概要



# 決算ハイライト

---

2025年10月期 第3四半期 決算概要

**SCAT**

Purpose

ICTの提供による中小企業支援を通じた社会貢献

2025年10月期  
財務目標  
マイルストーン

連結売上高：27億円  
連結経常利益：2億円  
経常利益率：7.0%  
ROE：7.0%・PBR：0.7倍

経営資源配分計画  
単年度2.7億円  
(投資方針：売上約10%)  
※M&A等を除く

成長その他投資  
100百万円

開発投資  
100百万円

DX推進投資  
40百万円

人的資本投資  
30百万円

基本方針：Plus1 —成長と深化の取り組み—

重点施策（グループ共通項目）

成長戦略  
価値創造

新サービス提供と業容拡大

商品品質・サービス品質の向上

Webマーケティングの加速

リスクマネジメント

個と組織  
の成長

人的資本のブラッシュアップ

多様な働き方・マネジメント向上

経営基盤  
の強化

サステナビリティ経営

コーポレートガバナンスの充実

企業価値向上目標  
(非財務目標)

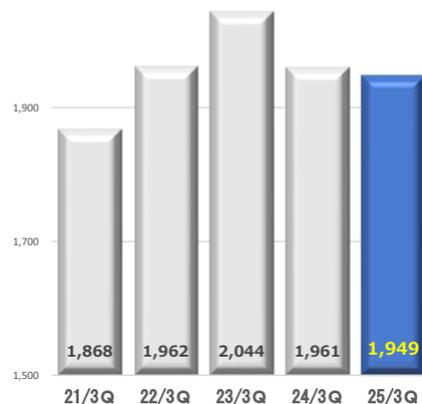
- ◆ワーク・ライフ・バランス
  - ・各KPI目標のクリア
- ◆ダイバーシティ
  - ・男女雇用比 55：45
  - ・管理職男女比 8：2
- ◆業務効率：DX化計画の進捗
- ◆ガバナンス

## 全社

- 東証スタンダード市場に加え、名古屋証券取引所メイン市場へ重複上場
  - ・記念株主優待、株式無償割当て（1株0.1株）、配当増の施策を実施
- 中期3ヵ年計画（中間期）の仕掛け
  - ・成長戦略の推進のための基盤づくり（事業改善・効率化）
- 不安定な国内外の情勢、しかし社会のDX化が後押し
  - ・不安定な国内外の情勢（円安・物価高、個人投資への影響）
  - ・情報通信業界では、IT・DX関連サービスの提供需要（追い風）
  - ・DX認定事業者・IT導入補助金2025への対応（各種補助金活用）
- 業績見通しは当初計画通り進捗（前年度実績をしっかりとCatch-up）
  - ・美容ICT事業は下半期に売上集中（Windows10の入替需要反映）
  - ・ストック型ビジネスの着実な積み上げで損益を押し上げ  
（保守コンテンツ売上・ビジネスサービス・介護施設入居者確保）
  - ・成長及びサービス向上のための人財確保（採用・広告費の増加）
- 新コンテンツや新しいサービス
  - ・AIの活用による新たな仕組みの構築
  - ・サロン集客支援サービスの拡充（新コンテンツ・Ver-UP商品リリース）
  - ・経営革新等支援機関：中小企業向けコンサルティング・サービス拡充
  - ・介護保険外サービスの提供（健康増進・日常生活支援）
- アライアンスの拡充

《連結売上高》

単位：百万円



《営業利益》

単位：百万円



単位：百万円

	2024年10月期 第3四半期実績	2025年10月期 第3四半期実績	増減率	2025年10月期 通期見通し	対前年度 増減率	進捗率
売上高	1,961	1,949	▲0.6%	2,718	4.8%増	71.7%
売上原価	1,198	1,173				
売上総利益 (粗利率)	762 (38.9%)	776 (39.8%)				
販管費	641	628				
営業利益	120	147	21.7%	215	45.8%増	68.3%
経常利益	127	148	16.6%	215	37.5%増	69.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	83	93	12.7%	136	36.6%増	68.7%

- 計画通りの進捗 → 前期より減少、見通し通り売上・利益とも順調に推移（今期は下期に売上・利益が集中）
- 受注：既存ユーザーより本年10月までのWindows10の保守終了に伴う機器の入替え需要の引き合い  
懸念：下期より介護サービス事業の施設の空室増（入居者の看取り増）

※各事業セグメント合計値との差額は不動産等収益によるものです。

単位：百万円

	2024年10月期 第3四半期実績	2025年10月期 第3四半期実績	増減率	2025年10月期 通期見通し	進捗率
売上高(※)	1,961	1,949	▲0.6%	2,718	71.7%
美容ICT事業	1,157	1,140	▲1.4%	1,585	71.9%
ビジネスサービス事業	246	249	1.4%	331	75.3%
介護サービス事業	543	548	0.9%	786	69.7%
セグメント利益(※)	120	147	21.7%		
美容ICT事業	61	83	34.8%		
ビジネスサービス事業	29	31	7.3%		
介護サービス事業	21	24	12.3%		

### 美容サロン ICT

- ・中期3ヵ年計画達成のための基幹投資：業容拡大、機能拡充、広告、キャリア人財採用
- ・IT導入補助金2025のスタートやWindows10のサポート終了に伴う入れ替え需要への対応
- ・次世代サービス：AIの活用による新たな仕組みの構築

### ビジネス サービス

- ・コアの会計サービスは増収・増益（3Qは法人向け会計サービスが積み上げ）
- ・クライアントの財産管理サービスの拡充（宅地建物取引業の開始や新たに生保代理店契約）
- ・お客様からの口コミ、地銀・土業からの新規紹介が増加。

### 介護 サービス

- ・介護付き有料老人ホームの各種イベントや施設見学会の再開、地域連携強化により入居が増加。
- ・下期に入り入居者の看取りによる退去が増え懸念材料の一つ。
- ・質の高い介護サービス維持・拡充のための人件費や介護スタッフ補充に伴う採用活動（将来投資）

単位：百万円

	2024.10期 (期末)	2025.10期 (3Q期末)	増減
流動資産	1,578	1,520	▲57
現預金	1,258	1,144	▲114
固定資産	1,360	1,400	39
有形固定資産	830	910	80
無形固定資産	238	206	▲32
ソフトウェア	128	151	22
ソフトウェア仮勘定	84	42	▲42
のれん	22	11	▲11
投資その他資産	291	283	▲8
資産合計	2,938	2,921	▲17

	2024.10期 (期末)	2025.10期 (3Q期末)	増減
負債	992	916	▲75
流動負債	426	387	▲38
固定負債	565	529	▲36
純資産	1,946	2,004	57
株主資本	1,947	2,004	56
利益剰余金	2,238	2,289	51
負債純資産合計	2,938	2,921	▲17

※）参考：経営指標（2025年7月31日現在）

	2022.10期	2023.10期	2024.10期	2025.10期 (3Q)
1株あたり純資産	555.60円	668.18円	686.19円	703.60円
1株あたり純利益	24.30円	52.79円	35.87円	33.06円
自己資本比率	62.7%	62.0%	66.2%	68.6%
自己資本利益率 (ROE)	4.5%	7.9%	5.3%	4.8%
3ヶ月平均株価	457円	517円	416円	429円
PBR (倍)	0.82	0.77	0.61	0.61
末日株価	431円	469円	388円	480円
PBR (倍)	0.78	0.70	0.57	0.68



# 株主還元

---

- 記念株主優待
- 株式無償割当て
- 配当予想の修正  
(実質的増配)

**SCAT**

2025年7月14日、東京証券取引所スタンダード市場に加え、名古屋証券取引所メイン市場へ重複上場しました。



今般の名古屋証券取引所メイン市場への重複上場は、より多くの皆様、特に当社株主構成の大部分を占める個人投資家様に向けて、当社事業へのご理解と認知度の向上、並びに継続的な対話の機会の拡充を図ることを主な目的としております。

更なる企業価値向上の第一歩を記念して、また、株主の皆様への日頃のご支援に感謝の意を込めて、記念優待を実施することといたしました。

株主優待基準日	対象株主様	優待内容
2025年10月末日現在	100株以上保有の株主様	クオカード1,000円分

※) 贈呈時期：2026年1月予定  
株主総会招集通知書に同封しての発送を予定しています。



当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題の一つであると認識しており、「安定配当を基本とした継続的な株主還元」を行うことを基本方針としております。

当社は、2024年12月13日公表「上場維持基準への適合に向けた計画について」の一環として、当社の自己株式の保有状況（当社発行済株式の41.70%）より、流通株式の確保は重要な経営課題であると認識しております。

この度、当社株式の流動性を高めるとともに、当社保有の自己株式を有効活用して株主の皆様へ還元することを目的に、株式の無償割当てを実施することを決議いたしました。

## ■ 株式無償割当ての実施概要

### ● 無償割当ての方法

2025年9月30日を基準日とし、同日最終の株主名簿に記載された株主の所有する普通株式 **1株につき普通株式0.1株**の割合をもって、当社が保有する自己株式を無償で割当てます。

### ● 無償割当てにより交付する株式の状況

・無償割当て前の発行済株式総数	5,240,000株
・無償割当てを行わない自己株式の数	2,184,977株
・無償割当てにより交付する株式の総数	305,502株
・無償割当て後の発行済株式総数	5,240,000株

### ● 日程

・基準日公告	：	2025年9月10日
・基準日	：	2025年9月30日（予定）
・効力発生日	：	2025年10月1日（予定）

## ■ 株式無償割当てに伴う補足説明

### ● 資本金について

今回の株式の無償割当てに際して、資本金の額に変更はありません。

### ● 配当について

本件により1株につき0.1株の割当てが実施されることで、**実質的に1割の増配**となります。

- 株式の無償割当ての結果生じる1株未満の端数株式の処理方法について  
株式の無償割当ての結果生じる1株未満の端数株式は、会社法234条第1項に基づき、これを一括売却し、その処分代金を端数の生じた株主様に対して、その端数に応じて分配いたします。

- 株式の無償割当ての結果生じる単元未満株（100株未満の株式）について  
株式の無償割当ての結果生じる100株未満の単元未満株式が生じる場合があります。単元未満株式をご所有の株主様は、以下の買取制度をご利用いただくことができます。

#### 【単元未満株式の買取制度】

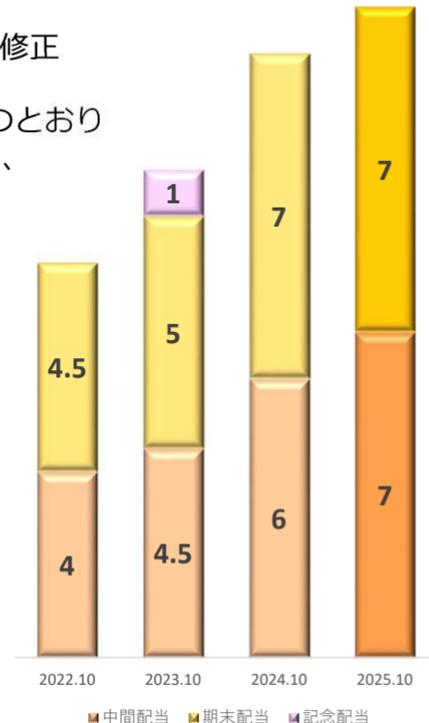
会社法第192条第1項の規定に基づき、株主様をご所有の単元未満株式を当社に対して買い取ることを請求することができる制度です。

## ■ 配当予想修正（増配）

当社は、「中長期的な企業価値向上」、及び「配当を通じた株主の皆様への直接的な利益還元」を経営の重要課題の一つであると認識しており、業績に応じて継続的かつ安定的に利益配分を行っていくことを基本方針としております。

- ・当初の年間配当予想 1株あたり13円（中間配当6円、期末配当7円）を修正
- ・年間配当予想 1株あたり14円（中間配当7円、期末配当7円）を予定
- ・さらに2025年8月25日公表の「株式の無償割当てに関するお知らせ」のとおり2025年10月1日付にて1株につき0.1株の割当ての実施を予定しており、**実質的に1割の増配となります。**

	1株あたり配当金		
	中間配当	期末配当	年間配当
<b>2025年10月期</b> (2025年9月12日発表)	<b>7円</b>	<b>7円</b>	<b>14円</b>
2024年10月期	6円	7円	13円
2023年10月期	4円50銭	6円00銭 (普通配当5円) (記念配当1円)	10円50銭 (普通配当9円50銭) (記念配当1円00銭)
2022年10月期	4円00銭	4円50銭	8円50銭

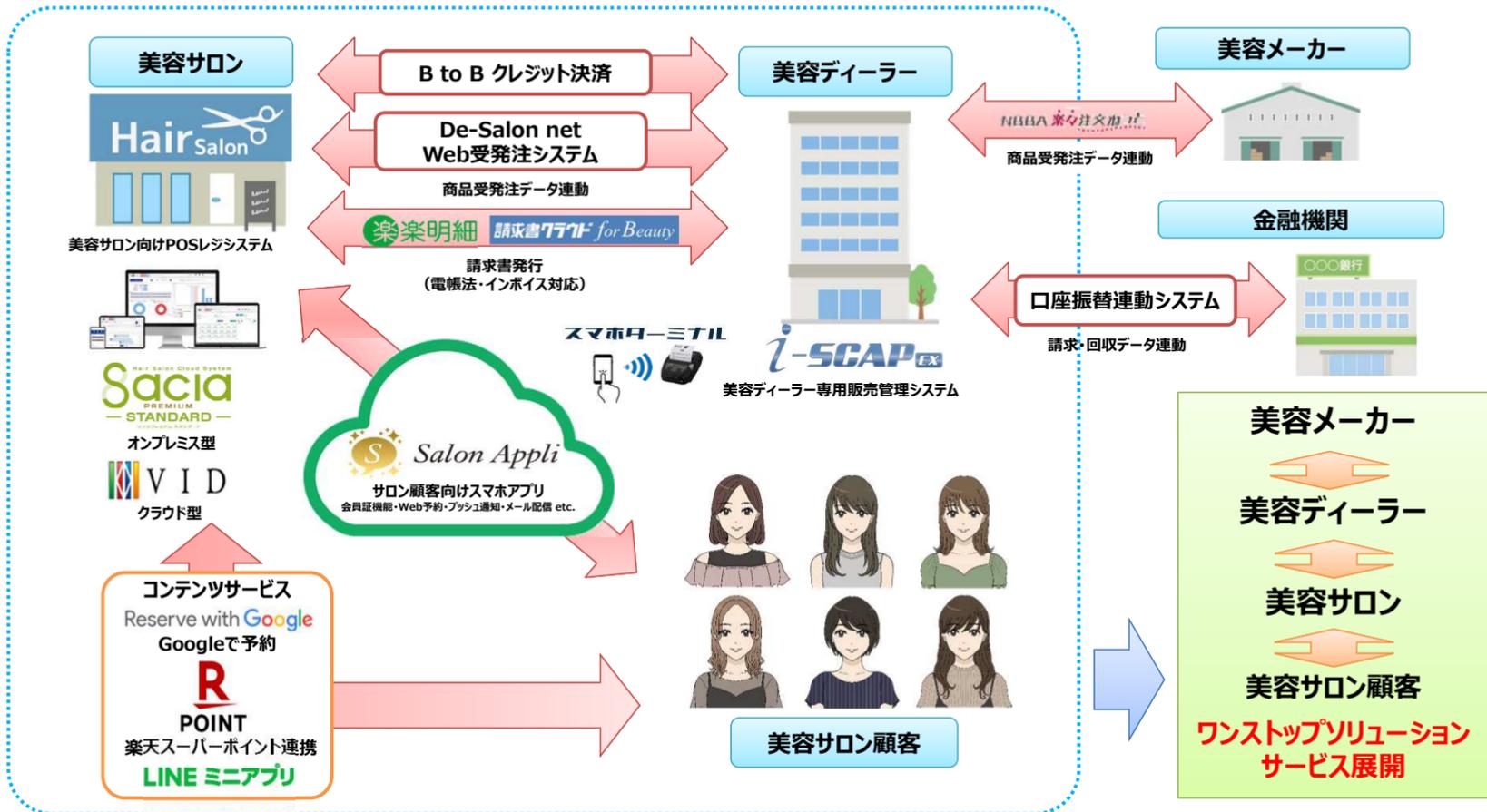




# トピックス

---

**SCAT**



■ 商品品質・サービス品質の向上 : システム販売 (物販) に **Plus 1**

→ 中長期にわたり蓄積されたノウハウや技術の詰まった商品群  
データに基づいたソリューション営業を推進

システム販売 (POS型CRMシステム)



コンテンツの提供



美容ディーラー向け販売管理システム



- BtoBクレジット決済
- サロン向けEC連動
- インボイス対応
- 電子帳簿保存法対応
- BK 口座振替連携
- 楽楽明細との連携



【SaaS型】  
クラウド型  
美容業界CRMシステム



【マルチデバイス】  
様々なハードウェアに対応  
出先からでもアクセス可能



【予約】  
WEB予約、次回予約  
電話予約



【レシ】  
美容業界に特化したシステム  
受付、精算に対応



【集計業務】  
美容業界特有の比率や集計  
スタッフ様の管理が可能



【楽天ポイント連携】  
美容業界初のシステム連携による  
パツコンの操作性



【かんざし連携】  
大手集客サイトの予約表と  
予約情報連携



【Google で予約】  
Googleマイビジネスから  
予約が取れる集客導線を確認

美容サロンにおけるDX推進サポートの一環として、  
「Sacla Premium Plus - DX Partner for Beauty -」  
を2025年6月1日より販売開始。

Sacla  
Premium<sup>+</sup>  
DX Partner for Beauty

■ 「Sacla Premium Plus - DX Partner for Beauty -」 とは



SCATの主要取引先である美容サロンは、近年、人手不足・リピーター減少といった課題が顕在化しています。

特に中小サロンでは、データの活用や業務効率化が進みにくく、売上の最大化や継続的な顧客関係構築が難しい状況です。

これらの課題に対し、「誰でも使えるDX」 「Sacla Premium Plus」を開発。  
CRM機能を核に、データに基づいた運営改善と顧客対応を支援することで、経営改革にお役立ていただけます。

《 新機能 》

■ 人時生産性分析

日本の美容業界はサロンの飽和状態（オーバーストア）と、美容師の慢性的な人手不足という二重の課題に直面しています。市場競争が激化する中、小規模サロンは「いかに少ない人員で売上を最大化し、顧客を継続的に獲得するか」が経営の焦点となっています。

1時間あたりの売上に着目することで、生産性向上と効率的な労働時間の把握に努めることができ、収益の拡大にお役立ていただけます。

■ 技術カルテの電子化

美容業界には、施術内容を記載する紙の技術カルテが存在し、お客様の情報をしっかり理解するためには不可欠なものとなっております。しかし、紙の技術カルテは顧客の来店回数が増えると管理する枚数が多くなり、保管場所のスペースの確保や該当のカルテ探し出すことも容易ではなくなります。

また個人情報が含まれるため管理を徹底しなければなりません。電子化することで、データはクラウドに保存されるため、保管スペース問題や管理問題から解消されます。さらに、iPadに直接手書きできる機能があり、紙の技術カルテに近い書き心地を実現しました。

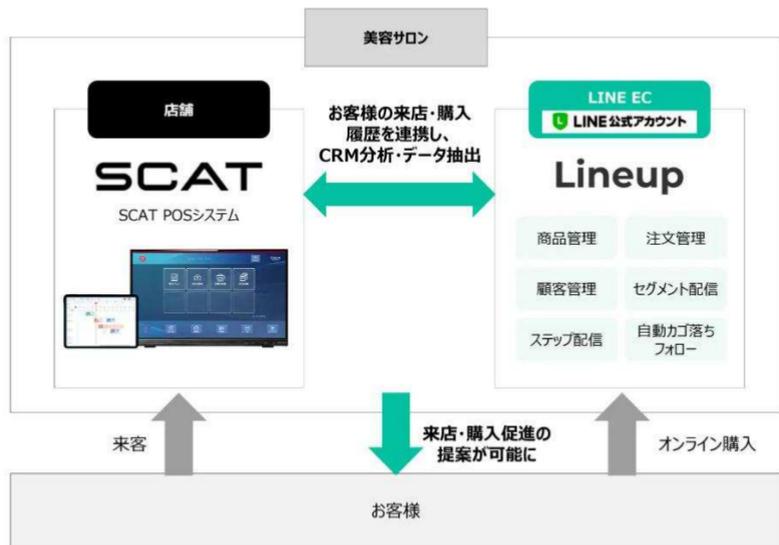
■ 予約分析の追加

美容業界では、予約に対する重要性の高まりがあります。予約が「売上の源泉」であり「業務効率のカギ」となる時代、より詳細な予約情報を分析・活用することで、サロン経営の最適化にお役立ていただけます。



## 株式会社Lineupとの業務提携 (POSシステムとLineupとの連携・販売)

### ■ 連携の概要



### ■ 株式会社Lineupとは

LINEヤフー社 公式パートナー

## LINEで ネットショップを、 カンタン開設。

Lineupは、LINE公式アカウント上にEC機能を追加し、スマートフォンでお店を開設・商品を販売・管理できるようにするサービスです。顧客は最短わずか2タップでLINE上で商品を購入できるようになります。

LINEで商品の販売を開始する



- 美容サロン様は、POSシステムの店販購入履歴にてLINE ECでの購入履歴も表示され、CRM分析により抽出されたお客様の来店確認や購入促進等のご提案が可能となります。
- お客様は、新しくアプリをインストールする必要はなく、LINEアプリのホーム画面からご利用いただけます。

- 株式会社Lineup 会社概要  
代表者：岡部 倫行  
住所：東京都中央区銀座1丁目12番4号  
企業URL：<https://www.lineup.market/>

理美容業界におけるDX推進、並びに持続可能な環境経営支援（SDGs）環境配慮型メニューの一環として、株式会社日本HPの提供する「HPカーボンニュートラルコンピューティングサービス」、及び「PCリユースプログラム（安全で持続可能なPCの再利用）」に参画し、カーボンニュートラルによる環境への取組みの見える化を実現しました。



- 株式会社日本HP 会社概要  
代表者：岡戸伸樹  
住 所：東京都港区港南1-2-70  
企業URL：<https://www.hp.com/jp-ja/home.html>

## ■カーボンニュートラルの考え方を採用

- 日本HP社の提供する「HPカーボンニュートラルコンピューティングサービス」、及び「PCリユースプログラム」を採用。
- このサービスはPCの原材料調達から使用、破棄まで、各デバイスのCO2排出量を算出して、オフセット（相殺）する。
- オフセットは国際的に信頼されている専門機関の厳格な基準であるカーボンニュートラルプロトコルに従い、精度の高いカーボンフットプリントの算出後実行される。
- オフセットが適用されたPCはカーボンニュートラルなPCとなる（証明書発行も可能）。
- 単にカーボンクレジットを用いたカーボンオフセットでは実現できない現状考えられる最も環境に配慮したPCの提供、その効果の見える化ができる。

## ■ソリューションの効果

- ① 取組みの実績値が証書という形で「見える化」できる。
- ② 関連組織や消費者に「説得力のあるデータ」を提供できる。
- ③ 企業として、持続可能性を意識した自社の取組みが可視化できる。
- ④ 企業の社会的責任や環境保護に対する意識を高め、気候変動に対する貢献が期待できる。

## 特徴

- ・地域密着で創業以来56年培われてきた信頼と実績
- ・法人・個人1,000件のクライアントへのサポートにより蓄積したノウハウの活用
- ・公認会計士・税理士・司法書士・弁護士・金融機関・保険会社・弥生(株)・他のコンサルタントと連携しワンストップでのビジネスサービスを提供



## お客様

弥生  認定インストラクター17名在籍

ビジネスサービス事業部  
多彩なメニューでお客様をサポート



認定経営革新等支援機関



会計

給与

販売管理

保険

法務労務

事業計画

補助金

エキスパート集団との連携によるワンストップサービス

## 専門家集団

公認会計士

税理士

司法書士

弁護士

行政書士

金融機関

社会保険労務士

宅地建物取引士

生命保険・損害保険各社

## ■ 介護付き有料老人ホーム運営（3施設：定員約160名）



みずき佐野（栃木県佐野市）



みずき館林（群馬県館林市）



みずか小諸（長野県小諸市）

栃木県佐野市（約70名） 群馬県館林市（約30名） 長野県小諸市（約60名）

※）ご夫婦で入居により若干の変動有り。

- ご家族・口コミによる高い施設評価
- **入居一時金なし**による入居しやすいシステム

## ■ 介護事業の原点

介護を通して地域に貢献。安らぎと活力を提供する。



やすらぎと安全安心な  
介護サービス



自由でわがままな  
暮らしの実現



元気の源は  
おいしい食事から

## ■ 自由でわがままな暮らしの実現

自宅と出来るだけ変わらない自由でわがままな暮らしの実現  
安心・安全・快適な介護サービスの提供

- ・ **快護**：介護ではなく**快護サービス**（介護福祉士割合高い）
- ・ **食事**：素材にこだわった心を込めた手づくりの食事を提供
- ・ **環境**：高級感あふれる落ち着いた住環境



## ■ BCP（事業継続プログラム）

大規模災害や感染症の拡大等の有事の際にも  
安心・安全な生活の実現の為の備蓄や計画を整備

## ■ 訪問型サービスの拡充

日常のちょっとした困り事のお手伝い（介護保険適用外もOK）  
→ **利用者とその家族のニーズに合ったサービス提供**

## ■ 働きやすい職場環境

- ・ 従来の週休2日に加え、**週休3日**制度の導入（正社員）
- ・ フリーバカンス休暇・資格取得支援
- ・ 永年勤続表彰制度・子育て支援プログラム等

※）とちぎ介護人材育成認証制度 **3ツ星**獲得



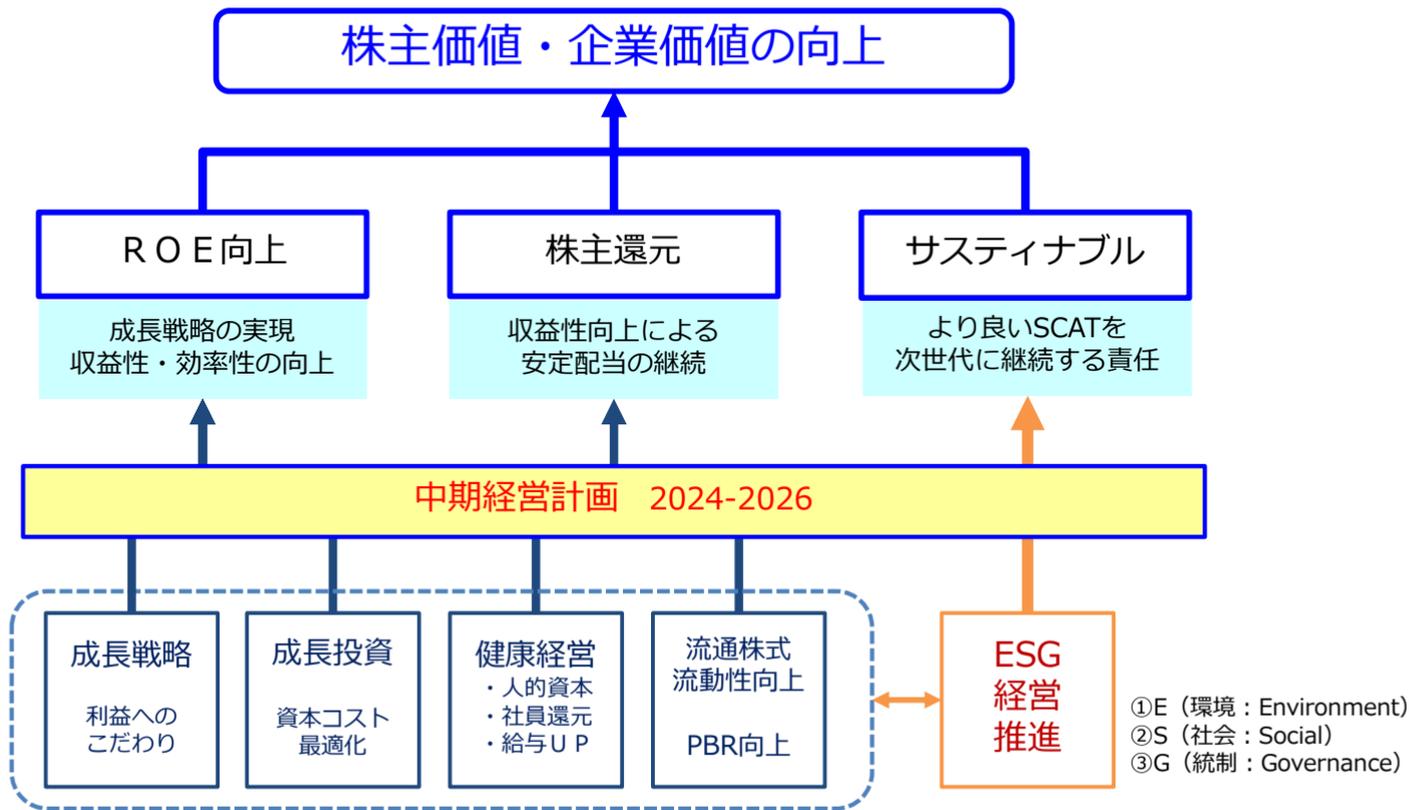


# 中期3カ年経営計画の概要

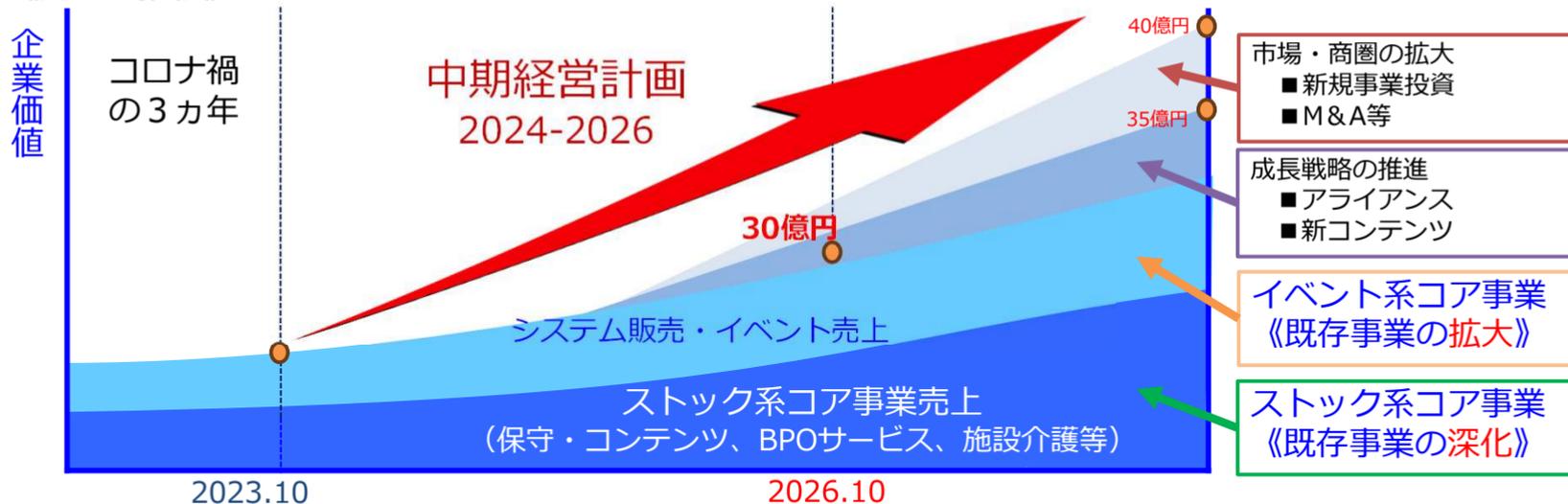
---

2024年10月期 - 2026年10月期

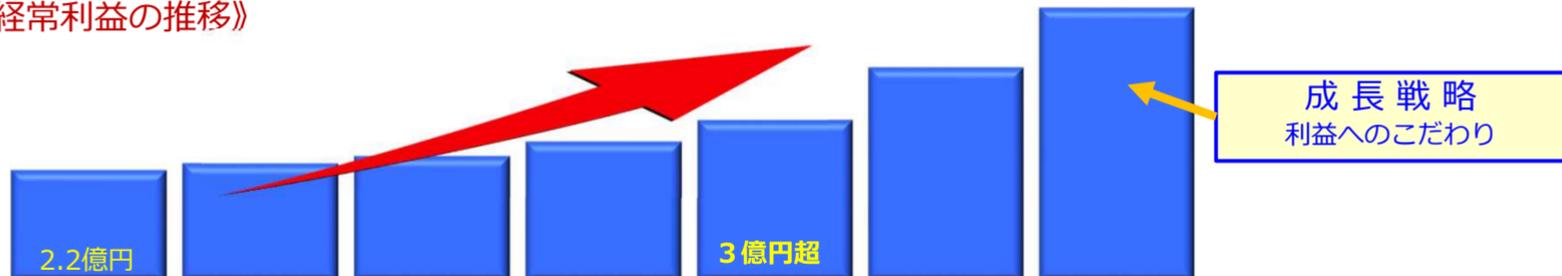
**SCAT**



## 《売上の推移》



## 《経常利益の推移》



## Purpose

ICTの提供による中小企業支援を通じた社会貢献

経営資源配分計画  
3カ年計10億円  
(投資方針：売上約10%)

成長その他投資  
4億円

開発投資  
3億円

DX推進投資  
2億円

人的資本投資  
1億円

基本方針：Plus1 —成長と深化の取り組み—

成長戦略  
価値創造

個と組織  
の成長

経営基盤  
の強化

事業ポートフォリオ  
2026マイルストーン

美容ICT事業  
18.5億円

介護サービス事業  
8億円

BS事業  
3.5億円

## 財務目標

マイルストーン

連結売上高：30億円

連結経常利益：3億円

経常利益率：10%以上

ROE：8%

PBR：1倍

## 企業価値向上目標 (非財務目標)

- ◆ワーク・ライフ・バランス  
・各KPI目標のクリア
- ◆ダイバーシティ  
・男女雇用比 55：45  
・管理職男女比 8：2
- ◆業務効率：DX化計画の進捗
- ◆ガバナンス



# 会社概要

---

**SCAT**

## 使命・理念

- ◆ ICTの提供による、中小企業への経営支援を通じた社会貢献
- ◆ 常に新しい商品、新しいサービスの開発に挑戦し、顧客の創造を事業目的とする。

## 会社概要

名称	SCAT株式会社
株式市場	東京証券取引所スタンダード市場（3974）
設立	1969年12月設立
資本金	2億円
代表	代表取締役社長 長島秀夫
小山本社	栃木県小山市城東1-6-33
東京本社	東京都港区芝浦1-2-1
従業員数	連結 196名（2024年10月末）
売上高	連結25.9億円（2024年10月期）
事業	美容ICT事業 ビジネスサービス事業 介護サービス事業
子会社	TBCシルバーサービス株式会社（介護）

## ESG推進目標

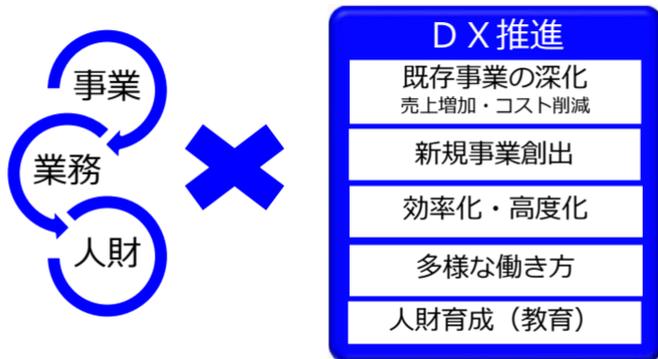
マテリアリティ	具体的施策	SDGs
環境問題への取り組み <b>Environment</b>	<b>《資源リサイクルの促進》</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ペーパーレス化推進（75%削減目標）</li> <li>・再生エネルギーの活用</li> <li>・環境にやさしい営業車導入</li> </ul>	    
豊かな情報社会のDX推進 <b>Social (DX)</b>	<b>《DX推進》</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ICTシステム提供と普及（テレワーク推進）</li> <li>・B to B to C におけるICT推進</li> <li>・ビジネスの効率化（脱ハンコ）</li> <li>・レガシーシステムをゼロにする</li> </ul>	    
活き活きと活躍できる社会の実現 <b>Social(働き方)</b>	<b>《健康と福祉》</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・介護サービスの提供による高齢者支援と地域貢献</li> </ul> <b>《働きやすい環境づくり》</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・多様な働き方とキャリア支援</li> <li>・女性活躍の推進</li> </ul>	     
公正で透明な企業活動 <b>Governance</b>	<b>《ガバナンス体制の維持・強化》</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・コーポレートガバナンス高度化</li> <li>・コンプライアンスの徹底</li> <li>・適切なリスク管理の実践</li> </ul>	 

● DX認定事業者



DX認定制度は、国（経済産業省）がDX推進が整っている、“DX-Ready”な事業者を認定します。

当社は、デジタルガバナンスコードに対応し、  
更なるDX推進に努めてまいります。



● IT導入支援事業者

中小企業事業者の生産性向上のために、ITツールの提案・導入支援をはじめとし、各種申請等の手続きのサポートを行います。



● 経営革新等支援機関

当社は、中小企業支援に関する専門的知識や実務経験が一定レベル以上にある者として、国の認定を受けました。  
中小企業の経営力強化を図るために事業計画策定・実行支援、経営状況分析等専門性の高いさまざまな支援事業を行います。



## 《本資料に関する注意》

- ・この資料に記載された内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- ・本資料において提供される情報は、「見通し情報」を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- ・それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- ・今後新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本資料に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

## 《問い合わせ先》

I R担当者 : 取締役 執行役員 経営管理本部長 高橋 栄  
E-mail : ir@scat.inc  
T E L : 03-6275-1130

東証スタンダード市場 証券コード3974

**SCAT** 株式会社

Solution and Creation All customers Together

ソリューションと創造を、全てのお客様と一緒に