



**事業計画及び成長可能性に関する事項
中期経営計画（MTG2028）**

2026年6月30日（火）



証券コード:1447



SAAF
Support As A Foundation.

- 01 パーパスと未来像
 - 02 MTG2028の旗印：4つのNo.1クラス
 - 03 既存事業の収益力強化
 - 04 認識するリスク及び対応策
 - 05 経営基盤
 - 06 財務目標と株主還元
- Appendix



SAAF
Support As A Foundation.

01 パーパスと未来像



パーパスと未来像

2031年の長期ビジョン、MTG2028の中期目標へと一貫通貫の未来像を描く

パーパス

持続可能な社会の実現とグループの持続的企業価値成長を目指す

様々な社会課題に対してソリューションを提供する企業へ

長期ビジョン(2032年3月期)

500億円 売上

営業利益率 7.0%程度
現場デジタルプロバイダーへの変革を完遂

事業間バランスの改善と顧客基盤の自治体・地域企業への拡大

MTG2028(2029年3月期)

353億円 売上

営業利益 20億円
4つのNo.1戦略の始動

現場デジタルプロバイダーへの土台を固める

株主還元

経営の最重要施策の一つと位置付け、安定的かつ継続的な配当の実施を基本方針とする業績動向および財務状況等を総合的に勘案し、適切な株主還元の実施



持続可能な社会の実現とグループの持続的企業価値成長を目指す
— 様々な社会課題に対してソリューションを提供する企業 —

「SAAF」は（**Support As A Foundation**）の頭文字をとって「SAAF（サーフ）」と名付けています。
直訳の「土台として支える」のとおり、さまざまな分野でお客様に寄り添い、
心のこもったサービスを提供するプロフェッショナルとして、
安定的・長期的に社会を支える存在でありたいとの想いを込めております。

1. 成長基盤は社員自身であること

社員・役員自身の自己研鑽、
タフアサインメント、見聞、感動体験にこそ
SAAFホールディングスグループの成長基盤はある

経営 基本方針

2. ガバナンス経営の実践

ガバナンス（企業統治）体制が
あってこそ公器としての企業があり、
資本市場からの信頼が得られることを
認識し続けること

3. 社員とその家族の安心と 希望の実現

会社が存続、成長し続けること、
社員の皆が自身の成長を託せると
自信を持てること、
働きがいと成果を家族と共有できること

2026年3月期 業績ハイライト

経営陣刷新後初年度で**過去最高益を更新**。純利益は**V字回復**し、MTG2028の出発点となる業績改善を実現

連結営業利益

2025/3期 **333**百万円



2026/3期 (見込)

1,093百万円

前年比 約3.3倍 / 過去最高益更新

連結経常利益

2025/3期 **142**百万円



2026/3期 (見込)

1,001百万円

前年比 約7倍

親会社株主に帰属する当期純利益

2025/3期 **▲129**百万円

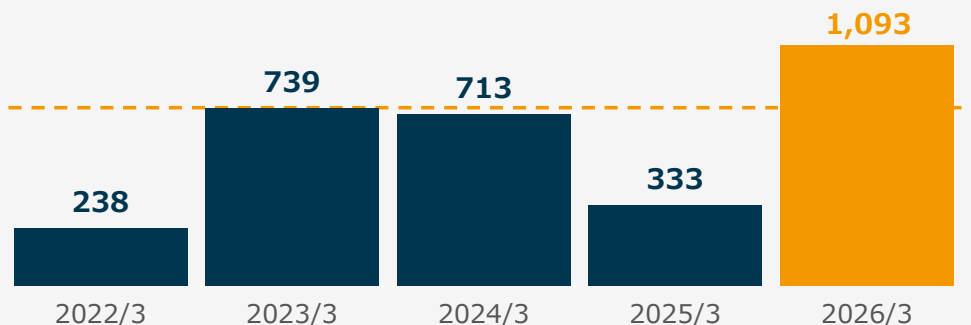


2026/3期 (見込)

460百万円

V字回復・黒字転換

連結営業利益 5期推移 (百万円) — 橙破線：過去最高益 (739)



業績改善の3つのドライバー

- 1 経営陣刷新による選択と集中の徹底**
 海外事業の整理・撤退完了 / 不採算事業の見直し
- 2 主力事業の収益性回復**
 コンサル・人材セグメントの増益 / 建設土木の質的転換
- 3 ガバナンス・組織風土改革の進展**
 3委員会体制の構築 / 経営執行スピードの向上

MTG2028への接続

2026年3月期の業績改善はMTG2028の出発点。3年で営業利益約2倍 (10.9億円→20.0億円) の達成を目指す

長期ビジョン2031

2032年3月期に売上500億円・営業利益率7%程度を達成。現場デジタルプロバイダーへの転換を完遂する

| | 現状（2026年3月期） | 将来（2032年3月期） |
|-------|----------------|-----------------------|
| コンセプト | 4つのコア事業の相乗効果不在 | 現場デジタルプロバイダーとして定着 |
| 事業 | 経営資源が分散 | 4つの領域でNo.1クラスのポジション確立 |
| 人材 | デジタル人材比率 30%程度 | デジタル人材比率 80%程度 |
| 売上 | 295億円 | 500億円 |
| 営業利益率 | 3.7% | 7%程度 |

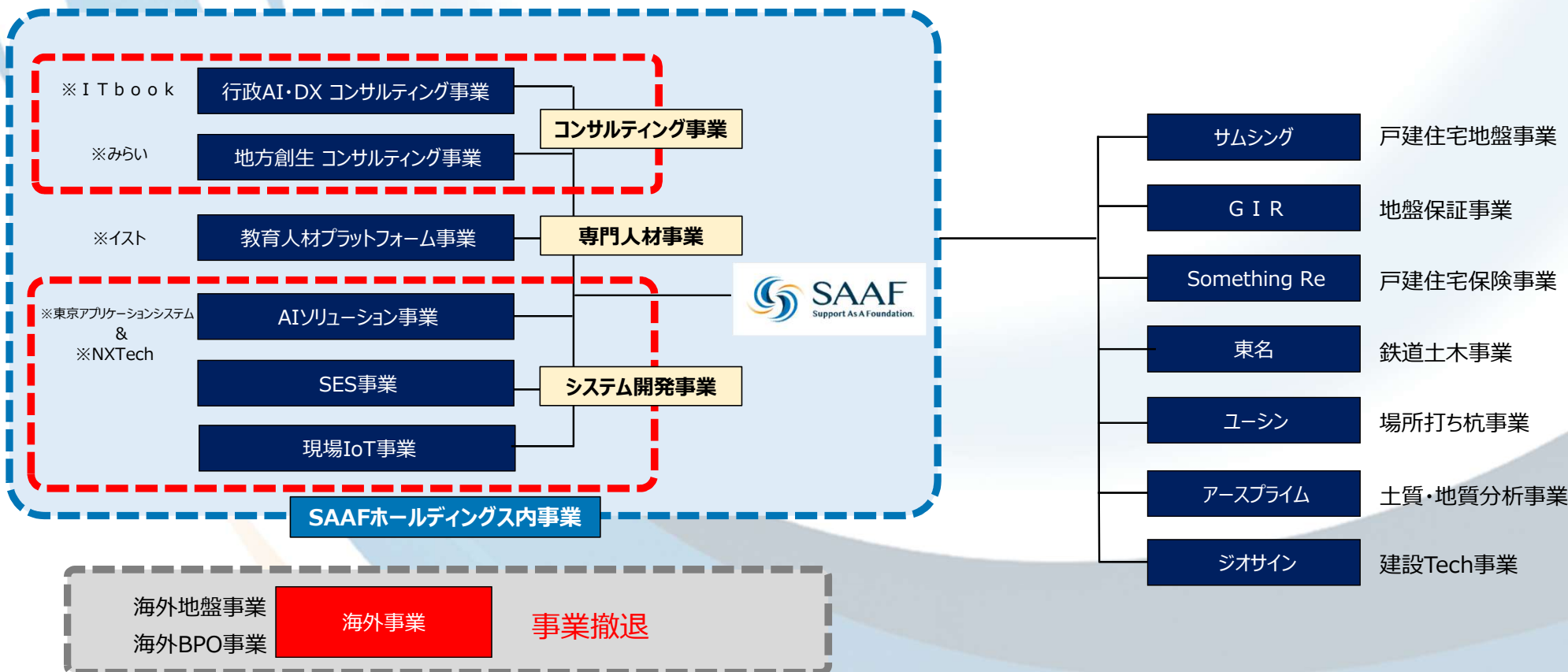
MTG2028

3年で売上 353億円・営業利益 20億円を達成。現場デジタルプロバイダーへの土台を固める

| | 現状 (2026年3月期) | MTG2028 ゴール (2029年3月期) | (参考) 2032年3月期 |
|----|---|---|--|
| 事業 | 建設土木 売上高 約59% 民間中心・単発受注 | 現場デジタルプロバイダーへの土台を固める <ul style="list-style-type: none"> ・4つのNo.1領域への経営資源集中と始動 ・自治体向けAIリテラシー研修を起点にした展開開始 ・Schoo連携による伴走型DX支援への導線確立 | 4領域でNo.1ポジション確立 No.1クラスビジネス売上比 率20%以上 プロバイダー型定着 |
| 人材 | SES中心 デジタル人材比率 ※ 30%程度 デジタル人材総人員 300名規模 | デジタル人材比率 50%程度 / デジタル人材総人員 700名規模 <ul style="list-style-type: none"> ・Schoo連携によるリスキング制度 + キャリアパス整備 ・リスキング制度を武器に優秀人材の採用を強化 | デジタル人材比率80%程度 デジタル人材総人員 1,000 名規模 |
| 財務 | 売上 295億円 営業利益 10.9億円 営業利益率 3.7% | 売上 353億円 (+19%) / 営業利益 20億円 (約2倍) ／ 営業利益率 5%程度 <ul style="list-style-type: none"> ・4つのNo.1クラスに経営資源を重点投資 ・デジタル人材プラットフォーム活用し、コンサル分野へ人材シフトで 高単価人材増やす。DX推進スキル習得し、SES単価向上を図る | 売上 500億円 営業利益 35億円 営業利益率 7%程度 |

※デジタル人材とは、IPA「デジタルスキル標準」のDX推進人材6類型を参考に、当社グループにおいてデジタル技術の活用を通じて事業価値を創出する人材を指す。
デジタル人材比率とは、対象4社(I T b o o k、みらい、NXTech、東京アプリケーションシステム)の従業員に占める上記デジタル人材の割合を指す。

グループ構造（事業持株会社後の構想）

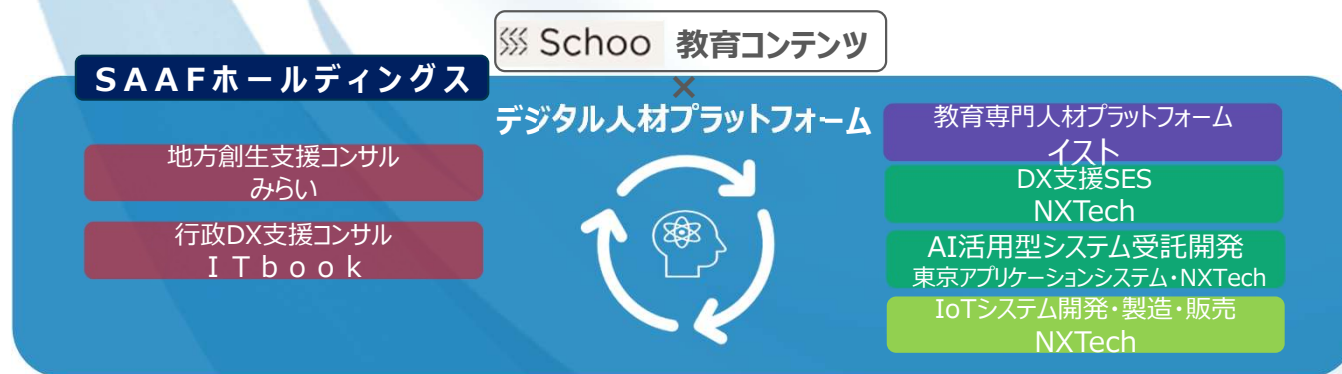


SAAFホールディングス株式会社 グループ構成図（2027年1月1日付予定）

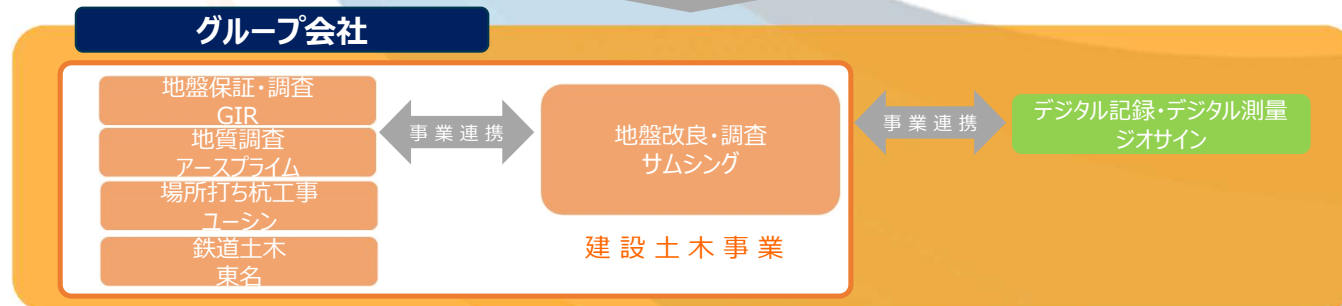
目指す 現場デジタルプロバイダー とは

SAAFは「現場デジタルプロバイダー」

自ら建設土木の施工現場を持つ当グループが、デジタル人材プラットフォームを通じて現場のデジタル変革を実装し、さらにその知見を自治体・地域企業等の顧客市場へ展開するプロバイダー型事業



現場デジタル化推進



① デジタル人材を育てる

Schoo連携により
人材プラットフォームを保有

② デジタル関連事業の拡大

IoT事業の拡大
データベース事業の拡大
地方自治体・地域企業へ展開

③ 現場を持つ強みを活かす

建設土木の施工現場を
デジタルで生産性を改善

Schooとの資本業務提携で狙う3つの効果

Schoo提携を「リスキング／自治体コンサル拡充／デジタル人材採用」の3エンジンに転換し、MTG2028期間中に 売上25億円・利益貢献約10億円 を創出

① リスキング効果 既存人材の高付加価値化

- 既存のSES人材を、AI活用型SES人材・DXコンサルタントへとリスキング。
- Schooの9,000本超の教育コンテンツで加速し、単価向上と利益率改善を同時実現。

KPI (2029年3月期時点)

デジタル人材比率 30%程度 → 50%程度

② 自治体コンサル拡充効果 提供メニュー拡充で案件機会を拡大

- 約300自治体の顧客基盤に対し、Schoo提携で4つの新サービス(AIリテラシー研修／伴走型AIコンサル／地域中小企業AI活用／地域活性化)を追加。
- 提供メニューの拡充により、客単価と案件機会を拡大。

KPI (2029年3月期)

Schoo提携活用による新規案件 130案件程度

③ デジタル人材採用効果 採用ゲートウェイ確立

- SAAFがSchoo上で「建設DX」等の独自講座を展開し、受講者・企業を通じて得られるブランド認知を活用。
- リスキング制度×明確なキャリアパスと組み合わせ、採用応募の増加と離職率改善を同時に実現。

KPI (2029年3月期時点)

デジタル人材総人員 300名規模 → 700名規模

3年累計インパクト

MTG2028 期間中
(2027年3月期～2029年3月期)

既存 × Schooビジネス 売上

累計 **25**億円

(2027年3月期 2億 → 2028年3月期 5億 → 2029年3月期 18億)

利益貢献

累計 約 **10**億円 (売上高対比 約40%)



SAAF
Support As A Foundation.

02 MTG2028の旗印：4つのNo.1クラス

主要市場の見通し

主要市場はいずれも構造変化の局面にあり、デジタル活用によるグループの事業機会はさらに拡大

コンサル(ITbook・みらい)・システム開発(NXTech・東京アプリケーションシステム・ジオサイン)

国内DX投資 約1.8倍に拡大 ※1



DX投資は拡大局面に突入
業界別DX要件定義力を持つ
提案型SI人材が圧倒的に不足

デジタル人材を戦略的に投下し、
上流DXコンサル強化

AI・ロボット等利活用人材の需要拡大に供給が追いつかず不足が拡大 ※2



AI・ロボット等利活用人材の
需要が拡大

デジタル人材を創出する人材プラット
フォームを構築
AI活用型SES人材の育成

人材(イスト)

公立学校の教員不足が4年で約1.9倍に悪化 ※3



教員のなり手が慢性的に不足

教員の供給力強化と、Schoo連携による
教員・講師1万人への
AI活用教育を通じた質の向上

※1 富士キメラ総研『2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編』に関するプレスリリースより (2025/4/24発表)

※2 経済産業省「2040年の就業構造推計(改訂版)について」より

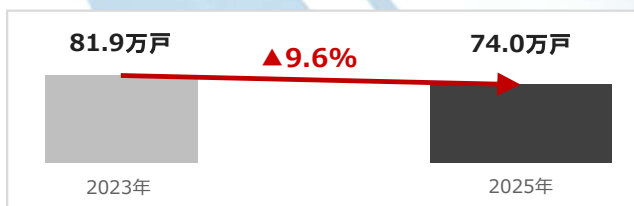
※3 2021年(令和3年度5月1日時点): 文部科学省「教師不足」に関する実態調査(令和4年1月公表)より
2025年(令和7年度5月1日時点): 文部科学省「令和7年度「教師不足」に関する実態調査より

主要市場の見通し

主要市場はいずれも構造変化の局面にあり、デジタル活用によるグループの事業機会はさらに拡大

建設土木①（サムシング・GIR）

新設住宅着工は過去最低水準、縮小フェーズ ※4



新設住宅着工は縮小フェーズへ

量から質への転換が必須
デジタルテクノロジーを活用した
生産性改善を推進

※4 国土交通省「建築着工統計調査」より(令和7年計、2026年1月公表)

建設土木②（東名・ユーシン・アースプライム）

インフラ老朽化対策は国策として強化、
5年で20兆円強 ※5

第1次国土強靱化
実施中期計画
(2026-2030年)

20兆円強

高度成長期インフラ（道路・鉄道・上
下水道等）の大量更新期入り

AI・IoTを活用した予防保全への転換

※5 内閣官房「第1次国土強靱化実施中期計画」より(令和7年6月6日閣議決定)

建設土木③（全社共通：現場DX）

建設現場DX市場 約2.1倍に拡大 ※6



人の目視点検・管理者常駐等のアナ
ログ規制から脱却、代替技術の導入
が加速

現場デジタルプロバイダーとして
建設DXを推進

※6 矢野経済研究所「建設現場DX市場に関する調査を実施（2024年）に
関するプレスリリース」より(2024/5/22発表)

4つのNo.1クラス

現場デジタルプロバイダーだからこそ取れる4つの国内No.1クラス

① 地方自治体コンサル No.1クラス

担い手：ITbook × みらい

「リスクリング研修 × 自治体AI活用伴走」

② 現場IoTシステム No.1クラス

担い手：NXTech

「現場を持つ会社がIoTを実装する強み」

4つを支えるのは人材プラットフォーム × テクノロジー

③ 教育人材派遣事業 No.1クラス

担い手：イスト

「教員・講師1万人、教員AI活用に対応」

④ 地質データベース No.1クラス

担い手：アースプライム × サムシング

「保有している膨大な地質データプラットフォーム化」

4つのNo.1クラスが向き合う社会課題

多様で深刻な社会課題に対し、グループ内で培ったノウハウと機動力を活かして立ち向かう

① 地方自治体コンサル No.1クラス

DX推進を通して、豊かな社会を実現する



- <業界課題>
- ・コンサルタントのクオリティ向上と人材不足 (人材不足により受注制限)
 - ・実行/伴走型コンサルへのシフト (戦略立案型が淘汰され需要高まる)
 - ・DX内製化促進で需要が減少する恐れ
 - ・地方の地域密着コンサルが不足



コンサルティング事業



人材事業

- <業界課題>
- ・教員含む人材の深刻な不足 (過酷な労働環境に因るところが大きい)
 - ・提供人材の市場価値向上
 - ・社会保険の適用拡大とコスト増
 - ・教育業界での「知識伝達型」から「個別最適化、価値創造型」へのシフト



人の力で会社、そして社会を支える

④ 教育人材派遣事業 No.1クラス

② 現場IoTシステム No.1クラス

デジタル社会・イノベーション創出を実現する



システム開発事業



建設土木事業

- <業界課題>
- ・IT人材の不足と採用コスト高騰
 - ・多重下請け構造と利益率の低迷
 - ・生成AIによるコーディングのコモディティ化
 - ・コードを書くだけの人材からAIを駆使する設計者へのシフト
 - ・負の遺産：レガシーシステムの残存

- <業界課題>
- ・2026問題：技術者含む労働力不足 (人材不足により受注制限)
 - ・大都市圏人口集中による住宅着工数減
 - ・2024問題後のコスト増と労働環境改善
 - ・インフラ老朽化によるメンテナンスへのシフト(修繕需要の爆発的増加)
 - ・i-Construction(建設DX)の遅滞



地盤から都市とインフラを支える

③ 地質データベース No.1クラス

地域デジタルツイン※のバンドル提供

現場デジタルプロバイダーの当社が、地域デジタルツイン構想において各事業領域のみならずパッケージで社会課題解決に取り組む

地域伴走型コンサル × 教育 / システム開発 × 建設土木

※地域デジタルツイン | 現実世界をデータ化し活用する「デジタルツイン」を地域へ拡張した当グループ独自の概念。地域の現場・地質・人材をデータ化してAIで活かし、行政・地域企業の現場へ実装し直す

出典：総務省HP「我が国及び世界が乗り越えるべき社会課題」/文部科学省HP「経済・社会的な課題への対応」/三菱総合研究所「イノベーションによる解決が期待される社会課題リスト」

4つのNo.1クラスを獲りにいく理由

現実世界をデータ化し、AIで活かし、地域の現場へ実装し直す、当グループが描く「地域デジタルツイン」現場を持つ現場デジタルプロバイダーだからこそ築ける基盤であり、4領域でNo.1クラスを獲りにいく

| | 取組の背景 | 着目理由 | 当グループの機会 |
|-------------|--|--|--|
| ① 地方自治体コンサル | <p>一極集中で地方が弱体化 国はいま、地方を成長の受け皿へ変えようとしている</p> | <p>地方を強くする需要の拡大 自治体DXと地域企業支援のニーズが広がっている</p> | <p>約300自治体と歩む、伴走者 研修から実装まで一社で完結し、両面を支える</p> |
| ② 現場IoTシステム | <p>AIの進化で、現場データが主役に 現実世界はまだ未データ化。そこに次の価値が眠る</p> | <p>現場を知る者だけが、実装できる 作れる会社は多いが、現場で活用できる会社は少ない</p> | <p>自社の現場が、実証フィールド 現場で磨いた知見を、地域へと横展開していく</p> |
| ③ 教育人材派遣 | <p>教員不足は、公立・私立を問わない構造問題 採用倍率は過去最低、非正規依存が進んでいる</p> | <p>不足の核心は、待遇と非正規依存 登録2万人・取引2,000校超で供給側に最も近い</p> | <p>「供給」から「育て直して供給」へ Schoo連携でスキルアップし、高付加価値で再供給する</p> |
| ④ 地質データベース | <p>価値ある土質データが、埋もれている 掘削に基づく実データは世の中に分散している</p> | <p>半世紀分の“掘った土”が、模倣困難な財産 柱状図やN値では出ない「証拠データ」を持つ</p> | <p>「掘る前に分かる」を、収益事業へ 蓄積を構造化し、API課金型の事業へ転換する</p> |

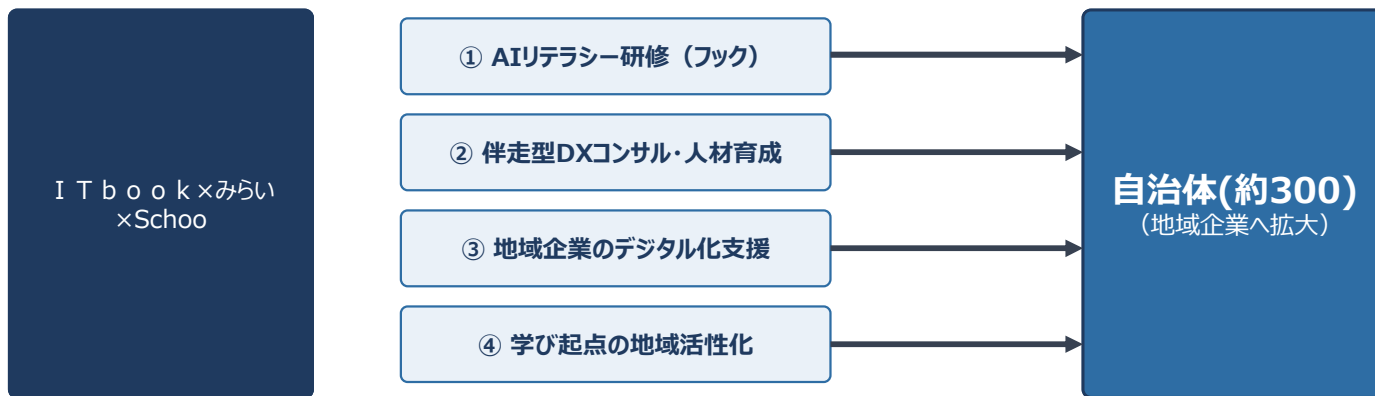
① 地方自治体コンサル No.1クラス

リスティング研修×自治体AI活用伴走。地域の現場にデータを実装し直す「地域デジタルツイン」の出口

ビジネスモデル

三位一体モデル

- 「自治体顧客基盤」×「Schoo教育コンテンツ」×「ITbook/みらいの伴走力」
- 研修入口で接点獲得 → AI活用伴走でDX推進 → 地域中小企業・地域活性化へ横展開



成果・KPI(2032年3月期)

- 売上：42億円
- 対象自治体：約200先
- Schoo提携 新規案件：130案件

今後の展望(案)

- 自治体接点を起点とした地域デジタルツインのバンドル提供
- 伴走支援から「自治体DXの標準モデル」の横展開へ（再現性で拡大）
- 自治体接点とAIガバナンス実績を活かし、複数自治体のシステム共同運用を束ねる「広域ガバメントクラウド運用受託」へ

重点投資・取り組み（ロードマップ：MTG2028 + 長期ビジョン2031）

| 2027年3月期 | 2028年3月期 | 2029年3月期 | 2032年3月期 |
|---|--|---|--|
| 拡大スタート <ul style="list-style-type: none"> ■ Schoo連携メニュー本格展開 ■ 10自治体に拡大 | 本格展開 <ul style="list-style-type: none"> ■ 自治体DXコンサル人材の育成 ■ 65自治体に拡大、客単価向上 | 収益化 <ul style="list-style-type: none"> ■ 135自治体達成、売上28.35億円 ■ 客単価2,100万円確立 | 長期ビジョン <ul style="list-style-type: none"> ■ 約200自治体・売上42億円 ■ 自治体DXリーディング企業化 |

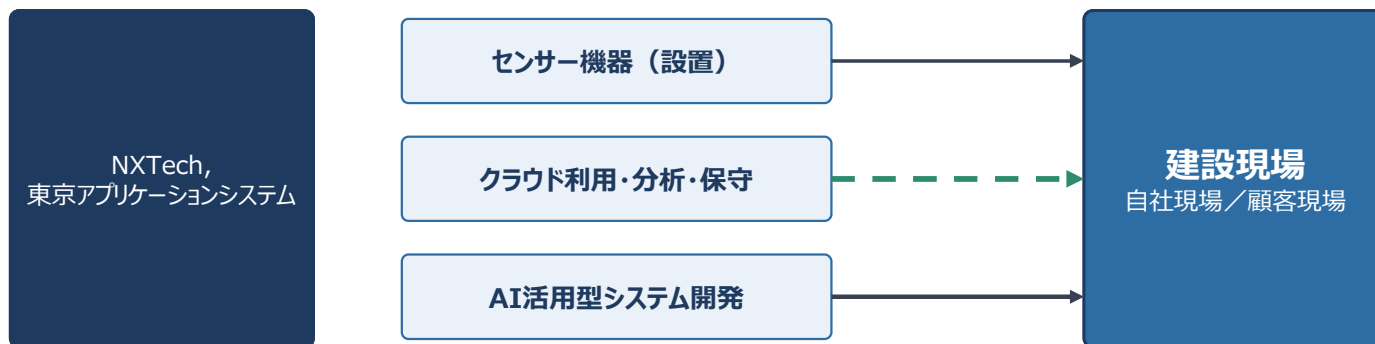
② 現場IoTシステム No.1クラス

自社建設土木現場を実証フィールドに、現場を熟知した“現場デジタルプロバイダー”がIoTを実装

ビジネスモデル

設置ベースモデル

- 「現場を持つ会社がIoTを実装する強み」
- 自社現場で実証 → 第三者評価(NETIS等) → 民間・公共へ外販
- 機器 + 継続課金にAI活用型システム開発を組合せ



成果・KPI(2032年3月期)

- **売上 : 55億円(2032/3)**
- 内訳 : みまわり伝書鳩45億円 + 新規IoT10億円
- ARR比率 : 30%以上 (リカーリング型)

今後の展望(案)

- 単機能センサーから「現場まるごとデータ化PF」へ。計測 → 予測・自動判断へ
- 建設現場から隣接領域へ (防災・農業・インフラ・学校)
- 地質データと接続し、地表から地中まで一気通貫でデータ化

重点投資・取り組み (ロードマップ : MTG2028 + 長期ビジョン2031)

| 2027年3月期 | 2028年3月期 | 2029年3月期 | 2032年3月期 |
|---|--|---|---|
| 実装 <ul style="list-style-type: none"> ■ 雷検知・予報IoT本格運用 ■ 外販営業体制構築 | 展開 <ul style="list-style-type: none"> ■ 新製品ライン拡充 ■ 民間・公共現場へ外販展開 | 規模化 <ul style="list-style-type: none"> ■ IoT外販規模拡大 ■ データ基盤の標準化完成 | 長期ビジョン <ul style="list-style-type: none"> ■ 売上55億円、現場DX No.1確立 ■ リカーリング型ビジネス確立 |

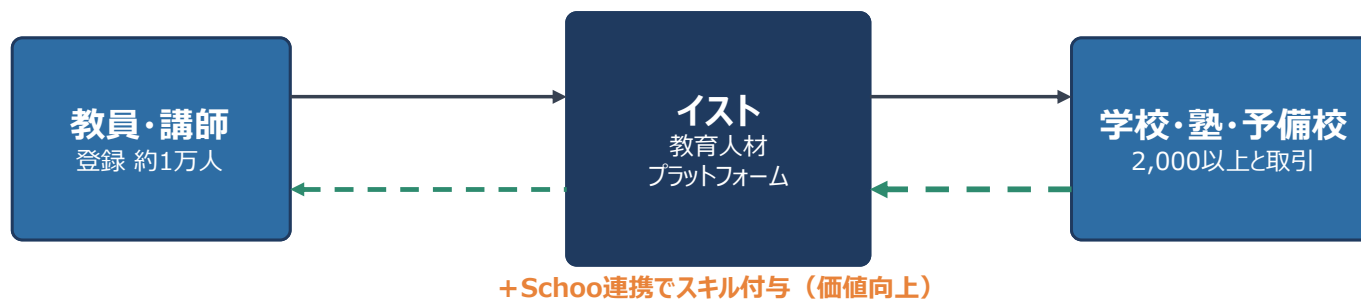
③ 教育人材派遣事業 No.1クラス

登録教員1万人をSchoo連携でリスキリング。地域の教育人材をデータ化し供給する「地域デジタルツイン」の一翼

ビジネスモデル

マッチングモデル

- 供給（教員・講師） ↔ 需要（学校・塾）を仲介、紹介・派遣手数料で収益化
- Schoo連携でAI・デジタルスキルをアップし、高付加価値人材へ「育て直して」再供給
- 「派遣単独」「研修単独」から差別化、教員リテラシー認定で参入障壁



成果・KPI(2032年3月期)

- **イスト売上：26.2億円**
- AI活用授業 指導教員：250名 → 500名
- リスキリング対象：約1万人

今後の展望(案)

- 教員リテラシー認定制度で参入障壁。“リスキリングされた教育人材”をブランド化
- 教員リスキリングの認定データを学校・自治体の「採用DX（人材アセスメント）」へ展開し、育成と採用をつなぐ流通基盤に

重点投資・取り組み（ロードマップ：MTG2028 + 長期ビジョン2031）

| 2027年3月期 | 2028年3月期 | 2029年3月期 | 2032年3月期 |
|---|---|---|---|
| 初期実証 | 拡大 | 本格化 | 長期ビジョン |
| <ul style="list-style-type: none"> ■ 教員プラットフォームDX完成 ■ AI活用授業 指導教員 30名規模 | <ul style="list-style-type: none"> ■ AI研修パッケージ販売開始 ■ AI活用授業 指導教員 100名規模 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 教員リテラシー認定制度創設 ■ AI活用授業 指導教員 250名規模 | <ul style="list-style-type: none"> ■ イスト売上26.2億円 ■ 指導教員500名・教員PF企業化 |

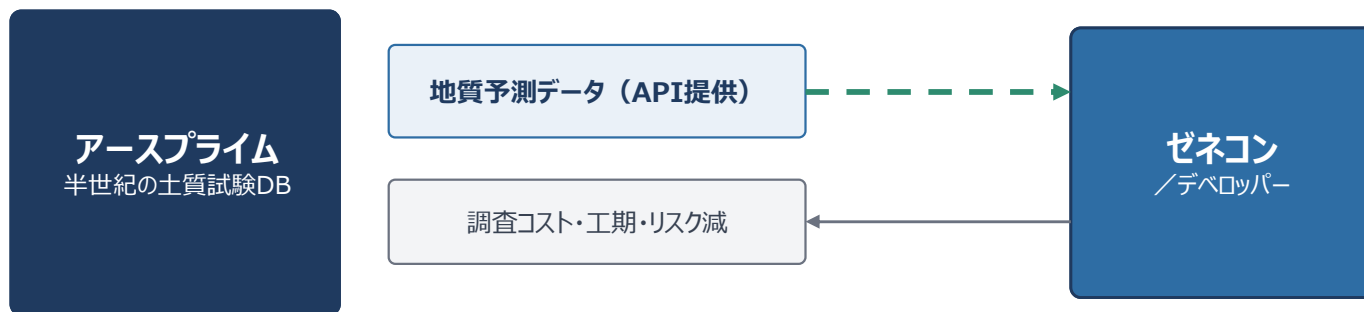
④ 地質データベース No.1クラス

グループ保有の膨大な地質データをAPIプラットフォーム化。地表×地中をつなぐ「地域デジタルツイン」の基盤

ビジネスモデル

課金モデル

- API課金型（リカーリング型）で外販、データ整備にもAI活用
- β版で早期市場参入 → ユーザーデータでさらに精緻化
- 「掘る前に分かる」予測で調査コスト・工期・地盤リスクを削減



成果・KPI(2032年3月期)

- 売上：約9億円
- API契約社数：300社
- 案件従量：約3,500件

今後の展望(案)

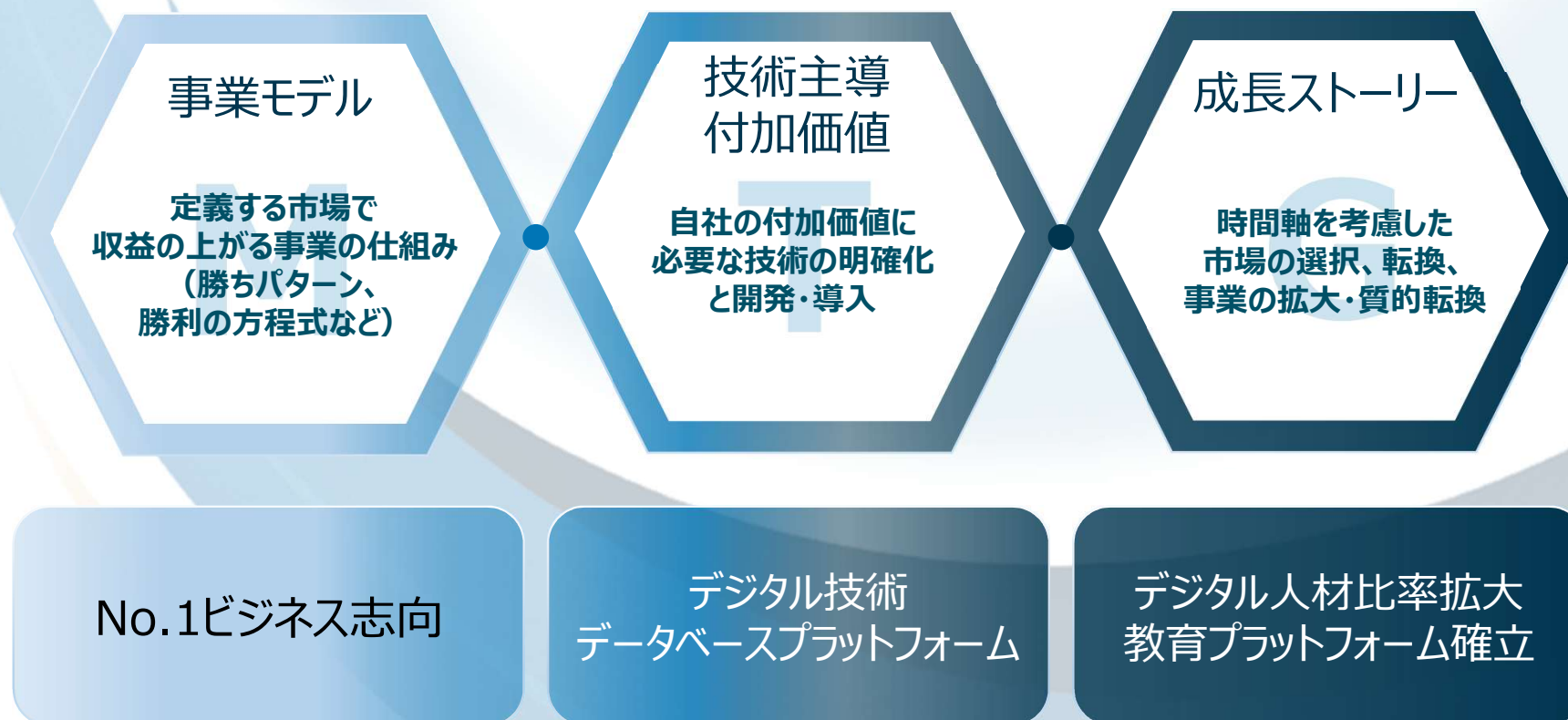
- 現場IoTのLiDAR点群（地表）×土質（地中）で、地表から地中まで一気通貫の「地盤デジタルツイン」を構築。現場とデータの両方を持つ当グループだから実現
- 衛星連携で掘らずに面で予測。衛星の面観測×実測土質（点）で地盤推定精度を高める次世代サービス

重点投資・取り組み（ロードマップ：MTG2028 + 長期ビジョン2031）

| 2027年3月期 | 2028年3月期 | 2029年3月期 | 2032年3月期 |
|---|---|---|---|
| 準備・実証 | β版 | 拡大 | 長期ビジョン |
| <ul style="list-style-type: none"> ■ データ整備(AI活用) ■ ゼネコン大手2-3社との実証 | <ul style="list-style-type: none"> ■ β版リリース ■ アーリーアダプター獲得 | <ul style="list-style-type: none"> ■ API契約社数拡大 ■ 営業・カスタマーサクセス体制完成 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 売上9億円、業界インフラ確立 ■ 持続的なARR成長 |

SAAF型企業価値創造モデル<MTG2028>

MTGとはModel/Technology/Growthの3つの要素を掛け合わせ、企業価値の創造・最大化を目指す事業方針



成長を支える人材プラットフォーム

人材プラットフォームを基盤に、各事業セグメントの中核人材を育成・供給



デジタル人材を
生み出す
人材プラットフォーム

- ✓ 最先端のリスキリング教材と豊富な実践環境によりスキル定着と事業成長の好循環を生み出す
- ✓ 好循環実現にコミットし、全社的にデジタル人材を生み出す仕組みを作る



SAAF
Support As A Foundation.

03 既存事業の収益力強化

業績目標

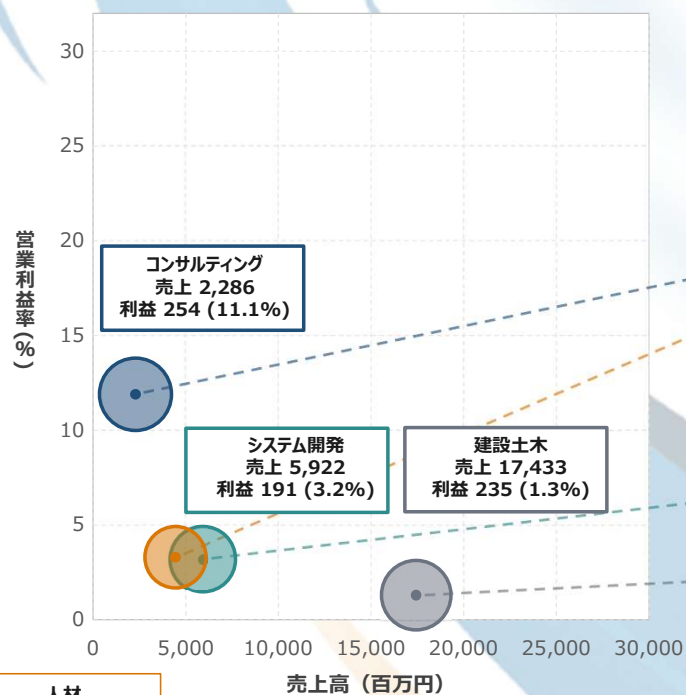
3年で売上353億円、営業利益20億円を目指す

| (百万円) | 26/3期 | 27/3期 | | 28/3期 | | 29/3期 | | 32/3期 | |
|-----------------|--------|--------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|----------|
| | 実績 | 計画 | 26/3期対比 | 計画・ | 26/3期対比 | 計画 | 26/3期対比 | 計画 | 26/3期対比 |
| 売上 | 29,580 | 28,327 | 95.8% | 31,800 | 107.5% | 35,300 | 119.3% | 50,000 | 169.0% |
| コンサルティング事業 | 2,286 | 2,463 | 107.7% | 2,968 | 129.8% | 4,368 | 191.1% | 9,197 | 402.3% |
| システム開発事業 | 5,922 | 6,412 | 108.3% | 7,165 | 121.0% | 7,905 | 133.5% | 11,302 | 190.8% |
| 人材事業 | 4,444 | 1,883 | 42.4% | 1,958 | 44.1% | 2,089 | 47.0% | 2,620 | 59.0% |
| 建設土木事業 | 17,433 | 17,789 | 102.0% | 19,928 | 114.3% | 21,190 | 121.6% | 27,080 | 155.3% |
| その他事業 | 146 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 連結調整(セグメント間消去等) | ▲653 | ▲221 | - | ▲220 | - | ▲253 | - | ▲200 | - |
| 営業利益 | 1,093 | 1,200 | 109.8% | 1,600 | 146.4% | 2,000 | 183.0% | 3,500 | 320.2% |
| コンサルティング事業 | 254 | 441 | 173.6% | 608 | 239.4% | 886 | 348.8% | 2,593 | 1,020.9% |
| システム開発事業 | 191 | 474 | 248.2% | 570 | 298.4% | 619 | 324.1% | 1,706 | 893.2% |
| 人材事業 | 147 | 278 | 189.1% | 301 | 204.8% | 383 | 260.5% | 682 | 463.9% |
| 建設土木事業 | 235 | 349 | 148.5% | 663 | 282.1% | 728 | 309.8% | 1,842 | 783.8% |
| その他事業 | ▲76 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 連結調整(セグメント間消去等) | 340 | ▲343 | - | ▲542 | - | ▲617 | - | ▲3,325 | - |
| 営業利益率 | 3.7% | 4.2% | +0.5Pt | 5.0% | +1.3Pt | 5.7% | +2.0Pt | 7.0% | +3.3Pt |
| 税引後当期純利益 | 460 | 441 | 95.9% | 800 | 173.9% | 1,000 | 217.4% | 1,750 | 380.4% |
| EPS | 18.9 | 16.1 | 85.2% | 29.1 | 154.0% | 36.4 | 192.6% | 63.8 | 337.6% |
| ROE | 16.9% | 12.3% | ▲4.6Pt | 16.2% | ▲0.7Pt | 17.7% | +0.8Pt | 20.1% | +3.2Pt |

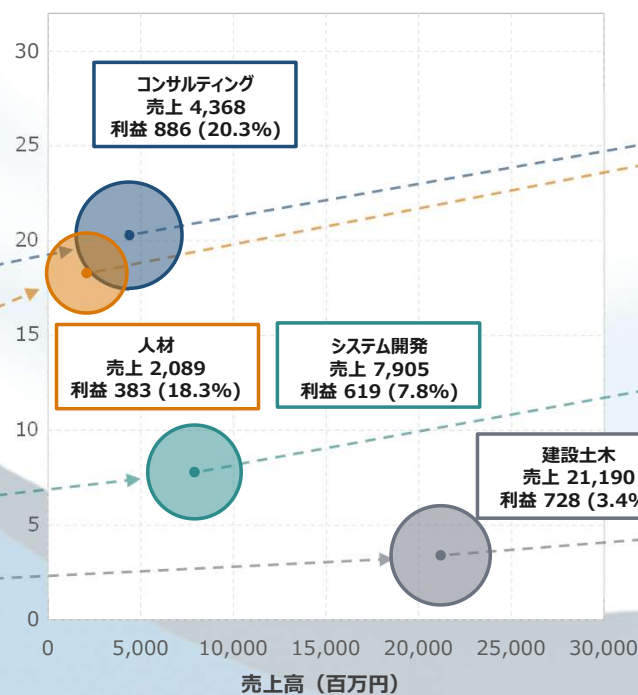
事業ポートフォリオ

持続的な成長と利益貢献度の高い事業ポートフォリオ構築を目指す

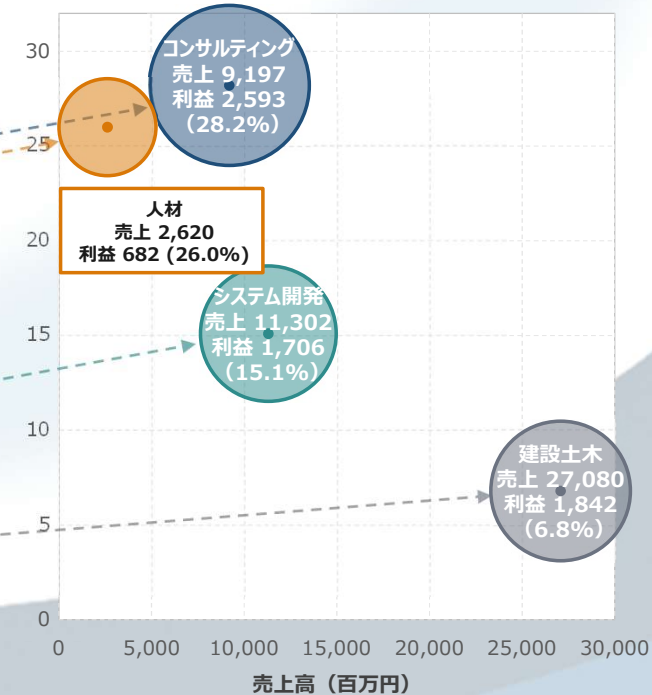
2026年3月期



2029年3月期 (MTG2028)



2032年3月期 (長期ビジョン)



人材
売上 4,444
利益 147 (3.3%)

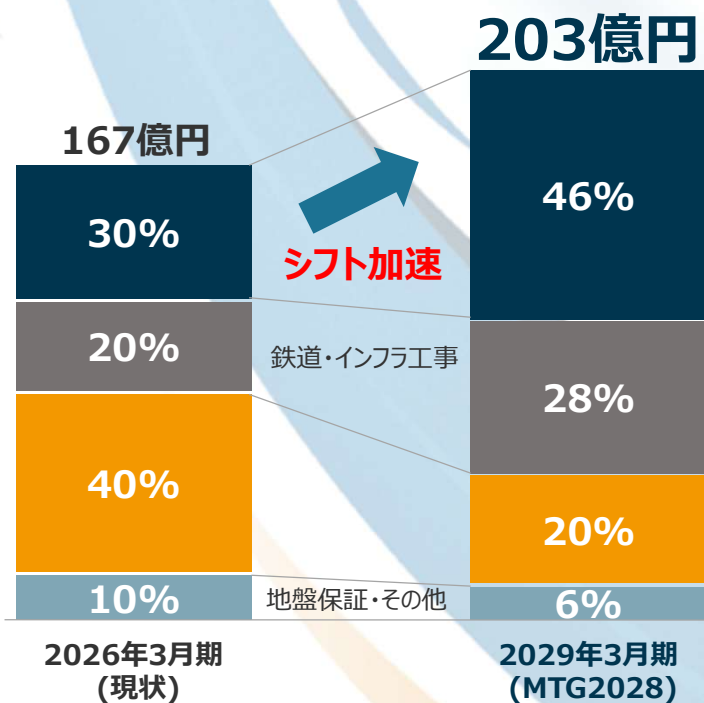
● コンサルティング ● システム開発 ● 人材 ● 建設土木

X軸：売上高 (百万円) / Y軸：営業利益率 (%) / バブルサイズ：営業利益額 (百万円)

建設土木事業の事業シフト

戸建住宅依存から脱却し、インフラ・中大型地盤改良へシフトを加速。戸建住宅は地域密着型で収益性を改善

建設土木事業（アースプライムを除く）の売上構成



中大型・インフラ地盤改良へのシフト加速

- ・国土強靱化20兆円強・インフラ修繕需要の増加を取込み
- ・中大型地盤改良 50億→93億 (構成比 30%→46%)
- ・鉄道・インフラ工事 33億→56億 (東名・ユーシン主導)

戸建住宅は地域密着型で収益性を改善

- ・売上水準は低減 66億→40億 (構成比 40%→20%)
- ・地域密着型 (サムシング地域支店・GIR保証) で収益性を改善
- ・新設住宅着工の縮小局面下、量から質への転換を推進

対象範囲：建設土木本体4社（アースプライムを除く）

- ・対象：サムシング／GIR／東名／ユーシン
- ・アースプライムは「地質データベース事業」として4つのNo.1クラス (p.14) にて別途成長戦略を展開

建設土木事業の収益力強化と質的転換

事業シフト・地域密着型強化・デジタル改善の3本柱で、売上200億・事業収益10億・利益率5%を実現

| 指標 | 2026年3月期（現状） | → | 2029年3月期（MTG2028） | ポイント |
|------------|--------------|---|-------------------|-----------------------|
| 売上高 | 167億円 | | 203億円 | +22% |
| 事業収益（貢献利益） | 7億円程度 | | 11億円 | +57% / 質的転換による収益力強化 |
| 利益率 | 2%弱 | | 5% | 業務委託料徴収停止分は本社費用改善で別計上 |
| 戸建住宅依存率 | 40% | | 20% | 地域密着型で収益性を改善しつつ構成比を低減 |

1. 事業シフト+集中化

- ・戸建住宅から非住宅へシフト
（大手ゼネコン向け技術営業部を創設）
- ・サブコン体制で案件獲得を強化
- ・公共事業向け商材を拡販
（ユークリッド／ドレーン／遮熱シート）
- ・試験研究費増額（1億円規模）で戦略商材開発

2. 戸建住宅の地域密着型強化

- ・戸建住宅はエリアを絞り体制強化
（東名阪、首都圏を中心に展開）
- ・供給体制の見直しで低コスト化
- ・納期対応力の強化を図る
- ・高粗利物件に絞った選別受注
（粗利25%以上）

3. デジタル改善で間接費削減

- ・デジタル化（システム導入）で社内効率化を促進
- ・間接人員を減員し営業人員へ人財シフト
- ・インサイドセールス人員を増員

上記3施策に加え新商品（JSドレーン等）による質的転換を図り、売上高変動性を抑制しつつ堅実成長を実現

建設土木事業 各社の施策

MTG2028期間中（2027/3期～2029/3期）の各社重点施策

5社の専門性 × 国土強靱化・防災需要 × 業界DXで、現場デジタル化のリーディング企業へ

| 会社 | 主力事業の強化 | 成長領域・新規開拓 | AI・DX・業務改革 | 規制対応・環境配慮 |
|-----------------------------|---------------------------|------------------------------|----------------------------------|--|
| サムシング 地盤改良・調査 | 非住宅ヘシフト ゼネコン向けサブコン体制 | 公共商材の拡販 試験研究費増額で戦略商材開発 | デジタル化で社内効率化 営業人員への人財シフト | 低炭素工法・GX建機の導入 品確法の脱炭素評価に対応 |
| GIR 地盤保証・社宅代行 | 完成保証に集中 顧客別の価格最適化 | 競合からの切り替えで新規開拓 | 自動判定システムで審査効率化 | 技術アドバイス高度化で保証 品質を担保 住宅地盤の安全・信頼性を確保 |
| 東名 鉄道土木・地下構造物 | 施工管理者の採用強化 鉄道・地下構造物に集中 | 施工人員の確保で受注拡大 | 社内管理部門の確立 保有研修施設をセグメントで活用 | ICT施工Stage II・GX建機で 脱炭素評価対応 |
| ユーシン 場所打ち杭工事・基礎工事 | 施工人員の確保 基礎工事のキャパ拡大 | 道路・橋梁・河川の基礎工事を拡大 | 案件・工程管理のシステム化 保有研修施設をセグメントで活用 | 改正建設業法への対応 ICT施工で技術者専任緩和を活用 |
| アースプライム 地質調査・土質分析 | 調査・土質分析の体制強化 | 公共案件 年5本受注 スーパーゼネコンとの取引拡大 | 自動圧密試験機で試験自動化 AI・3D地盤モデル化 | 国土強靱化対応で液状化・ 地盤リスク評価を高度化 |

システム開発事業の成長戦略

AI活用型受託・AI SES高付加価値化・IoT外販で売上79億・営業利益6億・利益率8%を実現

| 指標 | 2026年3月期（現状） | → | 2029年3月期（MTG2028） | ポイント |
|----------|--------------|---|-------------------|------------------------|
| 売上高 | 59億円 | | 79億円 | +33% |
| 営業利益 | 2億円 | | 6億円 | +224% / 高付加価値化による収益力強化 |
| 営業利益率 | 3.2% | | 7.8% | AI活用型・IoTシフトで質的転換 |
| デジタル人材比率 | 30%程度 | | 50%程度 | Schoo連携リスキングで内製化加速 |

1. AI活用型システム受託開発

- ・TASC・NXTechで上流から内製化を強化
- ・AI実装で高付加価値化、単価向上
- ・大手SI・事業会社案件の獲得
- ・コンサル～開発の一気通貫提供

2. DX支援SES高付加価値化

- ・Schoo連携リスキングを推進
- ・AI活用型SESへの転換で単価向上
- ・SES稼働率改善
- ・既存SES人材のキャリアパス整備
- ・AIビジネスをグループ展開

3. IoT外販拡大

- ・NXTech製品(みまわり伝書鳩等)を市場展開
- ・雷予測／雷検知センサー対応サービスを本格展開
- ・4つのNo.1クラス②と一体推進
- ・自社現場で実証→外販でリカーリング

**AI×人材高付加価値化×IoTの3軸で、システム開発事業を高収益事業へ転換
4つのNo.1クラス②現場IoTシステムの主力事業として推進**

システム開発事業の施策

MTG2028期間中（2027/3期～2029/3期）の各事業の施策

AI活用型開発 × 現場IoT × 新潟ニアショアで、高付加価値ITサービスを実現

| 事業部 | 主力事業の強化 | 成長領域・新規開拓 | AI・DX・業務改革 | リソースの強化 |
|--|--|---|--|------------------------------------|
| AIソリューション事業 <small>AI活用型受託開発／新潟ニアショア (東京アプリ+NXTech SYS事業)</small> | ガバメントクラウド需要取り込み 業種別収益管理で高収益案件 へシフト | AIエージェント導入強化 補助金で自社サービス立ち上げ・ 3年で収益化 Dynamics365等の専門領域案 件を拡大 | AI駆動開発で生産性15% 向上 ニアショア・請負協業で開発体 制拡大 | 即戦力人材の採用継続 6社統合でリソース最適化 |
| 現場IoT事業 <small>みまわり伝書鳩／No.1クラス②主導 (NXTech Digi事業)</small> | マーケティング機能の強化 販売網の再構築 | 雷予測・雷検知センサー対応の 本格展開 みまわり伝書鳩で事業領域を拡 大 | AI組込型IoTソリューションの 提供 AIビジネスをグループ会社へ 展開 | 技術マーケティング人材の 確保 6社統合でリソース最適化 |
| SES事業 <small>高付加価値SES／技術者派遣 (NXTech ES事業)</small> | 高収益顧客への集中 技術者別の収益管理強化 | AI人材育成で新領域案件を 獲得 リスキングで高付加価値SESへ 転換 | AI活用で効率化・生産性 向上 AIビジネスをグループ会社へ 展開 | 技術者の稼働率向上 6社統合でリソース最適化 |
| 建設Tech事業 <small>デジタル記録・測量</small> | BIM/CIM原則化 i-Construction要件に対応 | GeoWeb・4D事業の二桁成長 防災GISの新規開発 | クラウドGIS化で現場DXを牽 引 | ICT施工の原則化 電子納品基準に準拠 |

コンサルティング事業の成長戦略

行政DX強化・地方創生×まちポ・Schoo連携で売上44億・営業利益9億・利益率20%超を実現

| 指標 | 2026年3月期（現状） | → | 2029年3月期（MTG2028） | ポイント |
|--------|--------------|---|-------------------|------------------------|
| 売上高 | 23億円 | | 44億円 | +91% |
| 営業利益 | 3億円 | | 9億円 | +248% / メニュー拡充による収益力強化 |
| 営業利益率 | 11.9% | | 20.3% | Schoo連携で高付加価値メニュー展開 |
| 自治体取引数 | 約300先 | | 約500先 | 顧客基盤の横展開を加速 |

1. 行政DX支援強化

- ・ITbookのガバメントクラウド対応
- ・AIファースト/Dogfooding（提案書自動作成AI等）
- ・両利きの経営で貢献領域を社会全体へ拡大
- ・AIガバナンス（AIMS運用）支援を外販化

2. 地方創生×まちポ展開

- ・みらいの自治体DX×地域通貨「まちポ」
- ・地域経済×スマート行政の統合
- ・地域中小企業のDX伴走に展開
- ・自治体ポータル運営の収益化

3. Schoo連携メニュー4種展開

- ・AIリテラシー研修
- ・伴走型AIコンサル
- ・地域中小企業AI活用/地域活性化
- ・新規案件130件

**コンサルティング事業を地方自治体DX分野の主力事業へ転換
4つのNo.1クラス①地方自治体コンサルNo.1クラスの中核事業として推進**

コンサルティング事業の施策

MTG2028期間中（2027/3期～2029/3期）の各事業の施策

行政DX × 地方創生 × Schoo連携で、自治体DX伴走支援のリーディングカンパニーへ

| 事業部 | 主力事業の強化 | 成長領域・新規開拓 | DX・業務改革 | リソースの強化 |
|--|---|---|------------------------------|-----------------------------|
| 行政AI・DX コンサルティング事業 <small>行政DXコンサル／自治体システム標準化 (No.1クラス①主導)</small> | ガバメントクラウド移行支援 公共顧客のリピート受注拡大 年率10～15%成長・利益率 15% | 貢献領域を社会全体へ拡大 協業で新規案件を開拓 AIガバナンス支援の外販化 | AIファースト推進 提案書自動作成AIの運用 | リスキリング投資で組織力強化 生成AIの全社活用 |
| 地方創生 コンサルティング事業 <small>地方創生コンサル／自治体ポータル「まちポ」</small> | 「まちポ」の全国横展開 コンサル／SI／人材の拡大 | 地方移住・中核人材の育成 オファリング型サービス構築 地域脱炭素コンサルの開拓 | 都市OS・ポータルの収益化 不採算事業の売却・譲渡 | 採用・営業体制の強化 人員最適化 |

人材事業の成長戦略

教育人材特化・教員1万人活用・Schoo連携で売上21億・営業利益4億・利益率18%超を実現

| 指標 | 2026年3月期（現状） | → | 2029年3月期（MTG2028） | ポイント |
|-------|--------------|---|-------------------|--|
| 売上高 | 44億円 | | 21億円 | ▲53% / アイニード譲渡による構造転換 +160% / 質的転換による収益力強化 +15.0pt / 教育人材特化で高収益化 Schoo連携で質×量の両立 |
| 営業利益 | 1億円 | | 4億円 | |
| 営業利益率 | 3.3% | | 18.3% | |
| 稼働教員数 | 約1万人 | | 拡大 | |

1. 教育人材特化への転換

- ・一般人材派遣(アイニード)譲渡完了
- ・教員プラットフォームに経営資源集中
- ・縮小ではなく質的転換による高収益化
- ・教育専門人材プラットフォーム化

2. 教員1万人ネットワーク強化

- ・登録教員2万人・稼働1万人を最大活用
- ・取引校・塾2,000以上への横展開
- ・教員プラットフォームのデジタル化
- ・マッチング/認定/稼働管理を一元化

3. Schoo連携で教員AI活用教育

- ・教員向けAI活用研修パッケージ提供
- ・講師単価向上で収益性改善
- ・教員リテラシー認定制度の創設
- ・教員AI教育で他社と差別化

**事業譲渡による「縮小」ではなく「質的転換」
4つのNo.1クラス③教育人材派遣事業No.1クラスとして利益率18%超の高収益事業を実現**

人材事業の施策

MTG2028期間中（2027/3期～2029/3期）の各社重点施策

教員プラットフォームDX × Schoo連携リスティングで、教員AI活用教育のリーディング企業へ

| 事業部 | 主力事業の強化 | 成長領域・新規開拓 | AI・DX・業務改革 | 規制対応・環境配慮 |
|--|---|--|---|---|
| <p>教育人材プラットフォーム事業 <small>教員人材派遣／教員プラットフォーム (No.1クラス③主導)</small></p> | <p>塾・専門学校・私立学校の開拓 学内予備校の展開 教員プラットフォームのDX化</p> | <p>学校教員向け研修事業に注力 代々木進学会の中学受験オンライン展開</p> | <p>デジタル集客で生徒獲得 Schoo連携で教員リスティング AI活用授業の指導教員育成</p> | <p>文科省の生成AIガイドラインに準拠 教員リテラシー認定・研修制度の創設</p> |



SAAF

Support As A Foundation.

04 認識するリスク及び対応策

主要なリスクと対応策

| 影響する事業セグメント等 | 主要なリスク | 顕在化可能性／時期 | 影響度 | リスク対応策 | 区分 |
|----------------------------|---|-----------|-----|---|----|
| グループ全体 | グループ企業に対する管理強化：グループ管理体制の整備や各社との連携が十分に機能しない場合、経営効率の低下や管理コストの増加等が生じる可能性(2027年3月期からの事業持株会社体制への移行を見据える) | 中／中長期 | 中 | ・「関係会社管理規程」に基づく管理体制の整備 ・グループ経営管理機能の高度化、管理部門の効率化 ・内部統制機能、内部監査機能の強化 | 新規 |
| コンサルティング システム開発 建設土木 | 人材の確保：高度デジタル人材(ITコンサルタント・PM・SE等)の獲得競争激化、建設土木の現場技術者確保。必要な人材の確保・育成が計画通り進まない、優秀な人材が流出する可能性 | 中／中長期 | 大 | ・採用活動の強化 ・人材プラットフォーム機能を通じた既存人材のリスキリング ・教育研修制度の充実、人事制度の整備 | 新規 |
| 建設土木 | 製品・サービスの瑕疵(施工不良等)：予見できない瑕疵又は重大な過失による施工不良、調査ミス等での多額の損害賠償請求等を受ける可能性 | 中／中長期 | 大 | ・施工不良の少ない高品質工法の使用、および新工法の開発 ・強固な審査体制の構築(経験豊富な人員の獲得と育成等) ・データベースの活用等 | 継続 |
| グループ全体 | 検収時期の遅延：検収時期の遅延等によって売上計上時期が計画より遅れ、利益計画を達成できない可能性 | 中／中長期 | 中 | ・案件、工程管理のシステム化による進捗の可視化 ・検収プロセスの管理強化 | 新規 |
| コンサルティング システム開発 建設土木 | 情報のセキュリティ管理：不正アクセス・サイバー攻撃・情報漏洩等が発生した場合、顧客からの損害賠償請求や社会的信用の低下等が生じる可能性 | 低／中長期 | 大 | ・情報管理規程の整備、従業員教育の実施 ・アクセス権限管理および外部委託先管理 ・サイバー攻撃、ランサムウェア等への対応強化 | 継続 |
| 建設土木 | 原材料の市況変動：需給逼迫等により材料価格(セメント・鋼材)が高騰し、工事受注価格に材料費の上昇分を転嫁できない可能性 | 中／中長期 | 中 | ・新規開発による主力工法の充実化 ・供給業者との定期的な交渉による仕入単価の低減 | 継続 |
| グループ全体 | 有利子負債の依存度：総資産に占める有利子負債の割合が高水準(当期末57.9%)。市場金利の上昇、または借入が実行できなくなる可能性 | 低／中長期 | 大 | ・新規事業の早期収益化、営業利益率の向上 ・グループ内統一による効率化 ・営業キャッシュフローの重視 | 継続 |
| グループ全体 | 投資・M&A：投資・M&Aを実施した企業の業績変動により保有資産(有価証券等)の評価が大幅に下落し、評価損の計上や追加的な支出(減損認識)が発生する可能性 | 中／中長期 | 中 | ・「投融資委員会」による投資経済性評価(投資回収とリスクの精査) ・多角化によるグループ体制の強化 | 継続 |
| グループ全体 | 訴訟：多岐にわたる事業領域において、取引先等との間の訴訟を含む様々な訴訟が提起される可能性。対応コストの増加や不利益な判断がなされる可能性 | 低／中長期 | 中 | ・コンプライアンス教育の継続的な実施 ・リスクコンプライアンス委員会による未然防止と早期対応 | 新規 |
| グループ全体 | 事故・災害等：地震・津波・洪水等の大規模自然災害や感染症の大流行により、インフラ被害やサプライチェーンへの被害が生じ、事業の中断につながる可能性 | 低／中長期 | 大 | ・操業安全と事業継続性の確保(災害・事故の未然防止対策の策定) ・リスクコンプライアンス委員会および取締役会による速やかな対応 | 新規 |

※特に重要なリスク情報を記載しております。その他のリスク情報については、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。



SAAF

Support As A Foundation.

05 經營基盤

人材戦略・人事制度改革

デジタルスキル標準ver2.0（IPA）を踏まえ、成長階段モデルで対象4社のAI・DX人材化を実現

① 目指す姿

| 指標 | 2026年3月期 | 2029年3月期 | 2032年3月期 |
|---------------|----------|----------|----------|
| デジタル人材比(Lv2+) | 30% | 50% | 80% |
| Lv1リテラシー保有 | — | 80% | 100% |

■ デジタル人材の定義

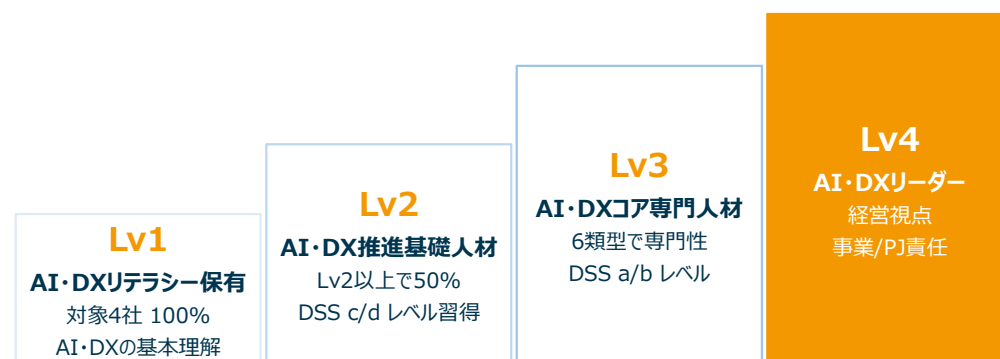
業務にAI・DXスキルを活用できる人材(Lv2以上)
 類型別の固定配分はしない／状況に応じて流動的に配置

■ 中計期間の重点

対象4社のLv1認定80%／Lv2以上を30%→50%に引き上げ

■ 活用マテリアル
 Schoo社の教育コンテンツ

② スキル成長の階段



③ リスキング制度

on Schoo **教育コンテンツ**

→ Lv1

AI・DXリテラシープログラム

対象4社 必修・3か月・Schoo連携
 DXリテラシー標準ベース

→ Lv2

AI・DX推進基礎プログラム

希望者・6か月
 DSS共通スキル c/d 習得（5カテゴリ）

→ Lv3

6類型別 専門コース

選抜・12-18か月
 類型別深化+OJT/DDHR連携

→ Lv4

AI・DXリーダー育成

上位選抜・幹部候補育成
 事業/プロダクト責任ローテーション

④ 評価・処遇制度改革

■ スキル認定制度の創設

- ・Lv1～Lv4の社内認定(DDHR・外部認証と連動)
- ・認定有効期限と継続学習による更新

■ キャリアパス

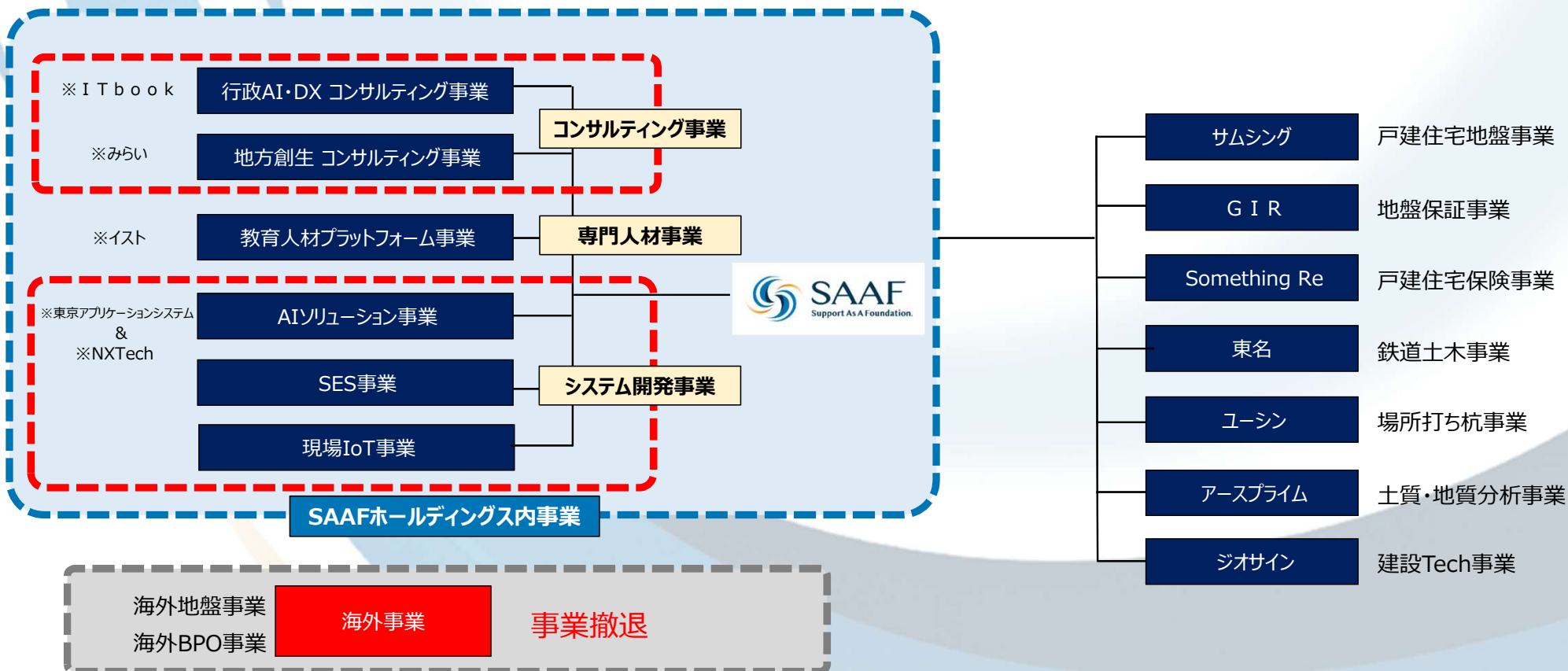
- ・既存職種からAI・DX人材への転換ルート明示
- ・6類型間の異動・兼任で多様な経験を蓄積

■ 処遇連動

- ・認定レベル別の手当(資格手当)
- ・上位レベル取得者の昇進加速・採用優遇

※ デジタル人材：IPA「デジタルスキル標準」のDX推進人材6類型(ビジネスアーキテクト/デザイナー/データサイエンティスト/データマネジメント/ソフトウェアエンジニア/サイバーセキュリティ)を参考に、当社グループにおいてデジタル技術の活用を通じて事業価値を創出する人材 / デジタル人材比率の対象4社：ITb o o k、みらい、NXTech、東京アプリケーションシステム / DSS：デジタルスキル標準(IPA) / DDHR：一般社団法人デジタル人材育成学会

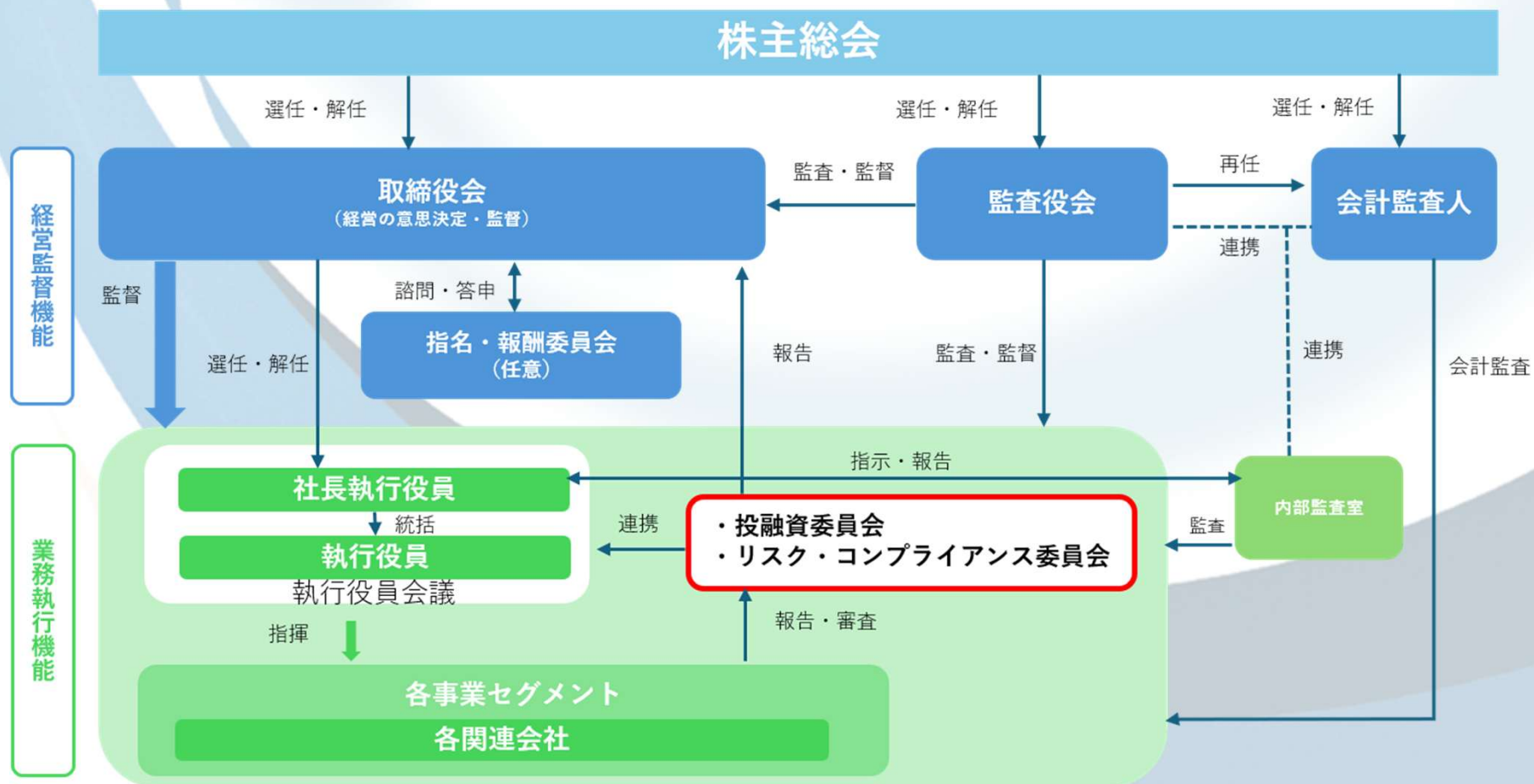
グループ構造（事業持株会社後の構想）



SAAFホールディングス株式会社 グループ構成図（2027年1月1日付予定）

ガバナンス

経営監督と業務執行の分離体制を確立し、透明性の高い経営基盤を構築



サステナビリティ

3つのマテリアリティを軸に、事業を通じた社会課題解決で持続可能な社会の実現に貢献

| | マテリアリティ ① 安全・安心な社会インフラの提供 | マテリアリティ ② 地域・公共のデジタル化推進 | マテリアリティ ③ 脱炭素社会への貢献 |
|---------|---|---|---|
| ESG軸 | S (社会) | S・E (社会・環境) | E (環境) |
| 背景・社会要請 | 自然災害の激甚化／インフラ老朽化／品質保証への社会的関心 | 自治体DX要請／教育格差／地方創生政策 | 2050年カーボンニュートラル／法規制強化／顧客要請 |
| 主な取り組み | <ul style="list-style-type: none"> 国土強靱化への対応 第三者保証体制で業界の信頼性向上 地質DBの整備によるリスク評価 防災GIS・避難計画リスク評価 | <ul style="list-style-type: none"> 自治体DX伴走支援 教員リスキリング・教育格差解消 環境IoT(CO2監視・熱中症対策) 地方創生・地域脱炭素2.0コンサル | <ul style="list-style-type: none"> 低炭素工法の積極採用 再生資材活用工法の標準化 グリーンIT・省エネ型システム開発 海洋風力発電向け海底地盤調査 |
| 関連事業 | 建設土木5社 | コンサル2社＋人材1社＋NXTech | 建設土木5社＋システム開発 |
| 対応SDGs | 目標 9 / 11 | 目標 4 / 11 | 目標 13 |

共通基盤：TCFD提言賛同による気候関連情報開示 / 人的資本経営の推進(p.39 人材戦略・人事制度改革) / グループガバナンス強化(p.41 ガバナンス) / サイバーセキュリティ対応



SAAF

Support As A Foundation.

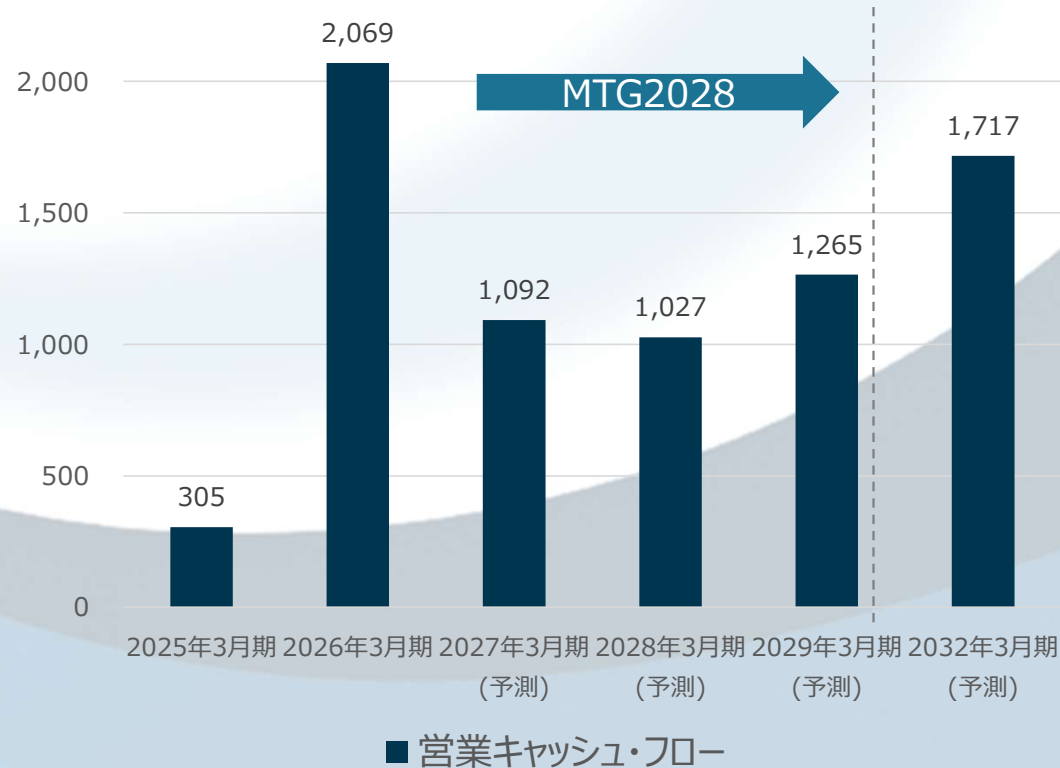
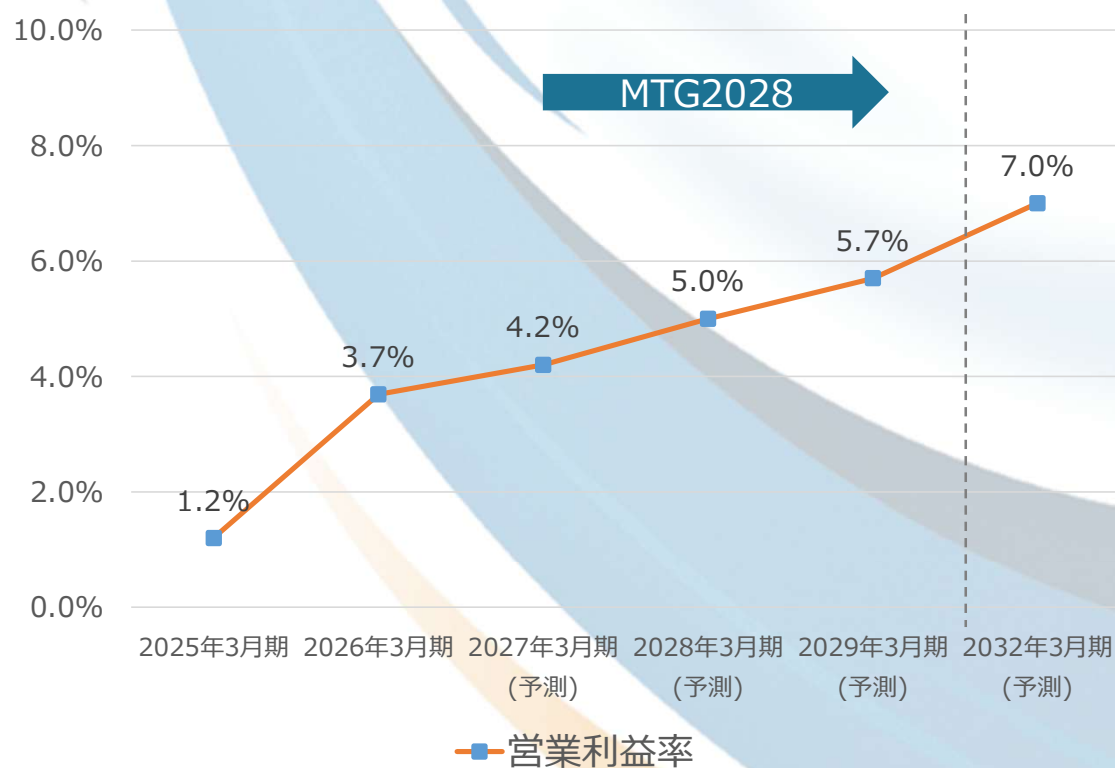
06 財務目標と株主還元

収益力（稼ぐ力）の強化

営業キャッシュ・フローと営業利益率を重点KPIに据え、事業の収益力を持続的に高める

営業キャッシュ・フローは借入返済・成長投資・株主還元のための全ての原資であり、当社の「稼ぐ力」の実態を示す。

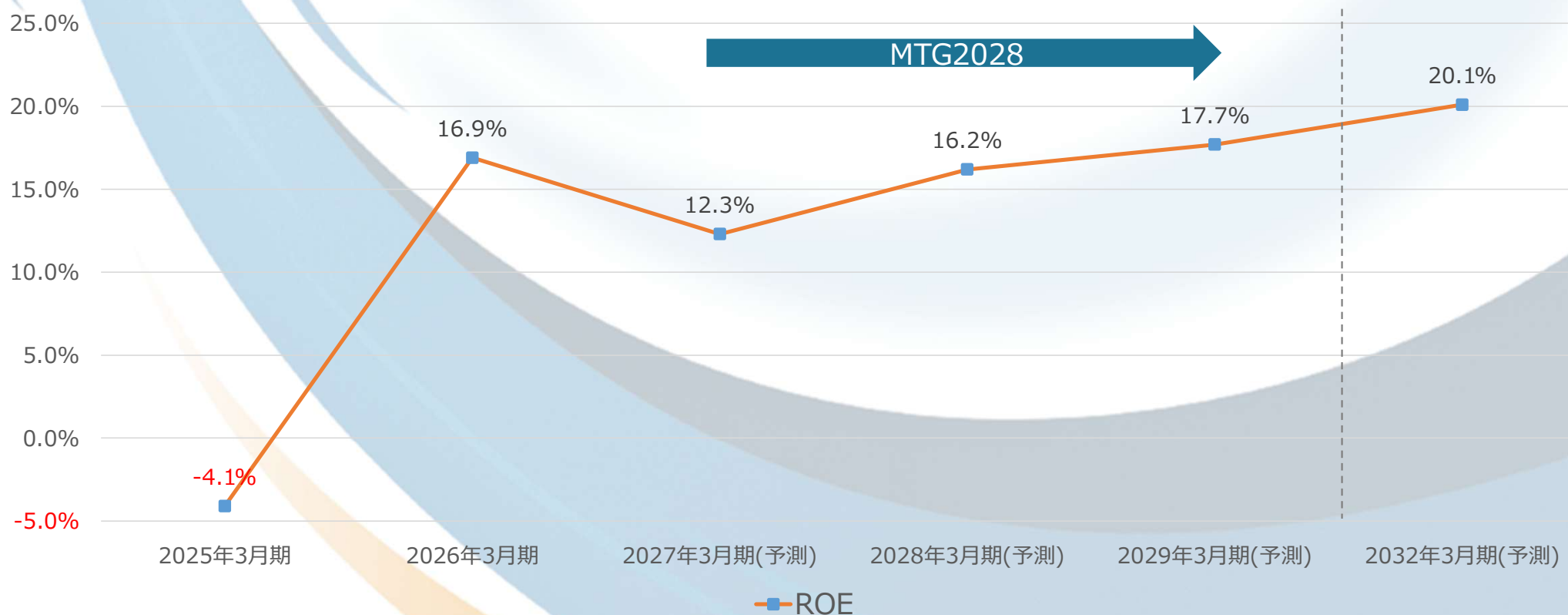
営業利益率は、労働集約型からプロバイダー型への事業モデル転換の進捗を直接的に測る指標として、MTG2028の成果を可視化。



資本効率（ROE）の維持・向上

2026年3月期のV字回復で実現したROE水準を継続的に引き上げ、長期的に20%水準を目指す

ROE（株主資本利益率）は、株主資本がどれだけ効率的に利益に変換されているかを示す株主価値創造の中核指標。MTG2028期間中は、持続的な利益成長と、成長投資に向けた適切な財務レバレッジの活用により、ROEの維持・向上を実現する。



配当方針

MTG2028（～2029年3月期）は配当性向30%を目安とし、利益成長に応じた継続的な増配を目指します。

2026年3月期
配当1株あたり
4円50銭

MTG2028の対象期間における株主還元は、**配当性向30%**を目安とした業績連動型の配当を基本方針とし、利益成長に応じた継続的な増配を目指してまいります。



SAAF

Support As A Foundation.

參考資料

会社概要 2026年3月時点（役員構成は2026年6月末時点）

| | | |
|---------|--|--------|
| 社名 | SAAFホールディングス株式会社 | |
| 役員 | 代表取締役 | 左奈田 直幸 |
| | 取締役 | 坂口 岳洋 |
| | 取締役 | 和田 洋 |
| | 社外取締役 | 塚本 勲 |
| | 社外取締役 | 森本 千賀子 |
| | 社外取締役 | 仲岡 一紀 |
| | 社外取締役 | 馬場 乃里子 |
| | 常勤監査役 | 西山 靖 |
| | 社外監査役 | 三谷 総雄 |
| | 社外監査役 | 青木 伸文 |
| 事業内容 | ITコンサルティング、システム開発、システム機器販売、人材派遣・紹介、地盤調査改良、地盤保証等を営む傘下子会社及びグループ会社の支配及び管理並びにこれに付帯又は関連する業務 | |
| 資本金 | 1,909百万円（2026年3月末現在） | |
| 設立 | 2018年10月1日 | |
| 上場市場 | 東京証券取引所 グロース(1447) | |
| グループ会社数 | 連結子会社17社、非連結子会社1社、関連会社1社（2026年3月末現在） | |
| 従業員数 | 連結1,315名（2026年3月末現在） | |

取締役

取締役7名（うち社外取締役4名）



代表取締役
左奈田 直幸



取締役
坂口 岳洋



取締役
和田 洋



社外取締役
塚本 勲



社外取締役
森本 千賀子



社外取締役
仲岡 一紀



社外取締役
馬場 乃里子

監査役

監査役3名（うち社外監査役2名）



常勤監査役

西山 靖



社外監査役

三谷 総雄



社外監査役

青木 伸文

取締役のスキルマトリックス

経営戦略の実現と企業価値向上に必要な知識・経験・専門性を明確化

| 氏名 | 左奈田 直幸 | 坂口 岳洋 | 和田 洋 | 塚本 勲 | 森本 千賀子 | 仲岡 一紀 | 馬場 乃里子 |
|-------------------|-----------------|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 役職 | 代表取締役 社長執行役員 | 取締役 副社長執行役員 | 取締役 専務執行役員 | 社外取締役 独立役員 | 社外取締役 独立役員 | 社外取締役 独立役員 | 社外取締役 独立役員 |
| | 指名・報酬 委員 | | | 指名・報酬 委員 | 指名・報酬 委員 | 指名・報酬 委員 | 指名・報酬 委員 |
| 特に期待するスキル・専門的分野 | | | | | | | |
| 企業経営・組織運営 | ● | ● | ● | ● | ● | ● | |
| 財務・会計 | ● | ● | | ● | ● | ● | |
| 監査 | | | | | | ● | ● |
| 法務・コンプライアンス・リスク管理 | ● | | | | | ● | ● |
| 人事労務・人材開発 | ● | | ● | | ● | ● | |
| IT・DX | ● | ● | ● | | ● | | |
| リーダーシップ | ● | ● | ● | ● | ● | ● | |
| 内部統制・ガバナンス | ● | | | | | ● | ● |
| サステナビリティ・ESG | ● | ● | ● | | | ● | ● |
| 営業・マーケティング | ● | ● | ● | ● | ● | | |
| 新規事業・イノベーション | | ● | ● | ● | ● | | |

本資料に記載されている計画、見通し、戦略は、作成時点において
入手可能な情報に基づく将来に関する見通しであり、さまざまなリスクおよび不確実性が内在しています。
実際の業績は経営環境の変動などにより、これら見通しと大きく異なる可能性があります。
従いまして、将来の事業戦略・業績見通しに関する情報に全面的に依拠して、投資判断を決定することは避けるようお願いします。

本資料に記載されている当社および当社グループ以外の企業などにかかわる情報は、
公開情報等から引用したものであり、情報の正確性等について保証するものではありません。

本資料は、一般的な情報提供を目的としており、
当社の発行する株式その他の有価証券への投資勧誘を目的とするものではありません。

SAAFホールディングス株式会社 経営管理本部
TEL : 03-6770-9970 Mail : ir@saaf-hd.co.jp



SAAF
Support As A Foundation.